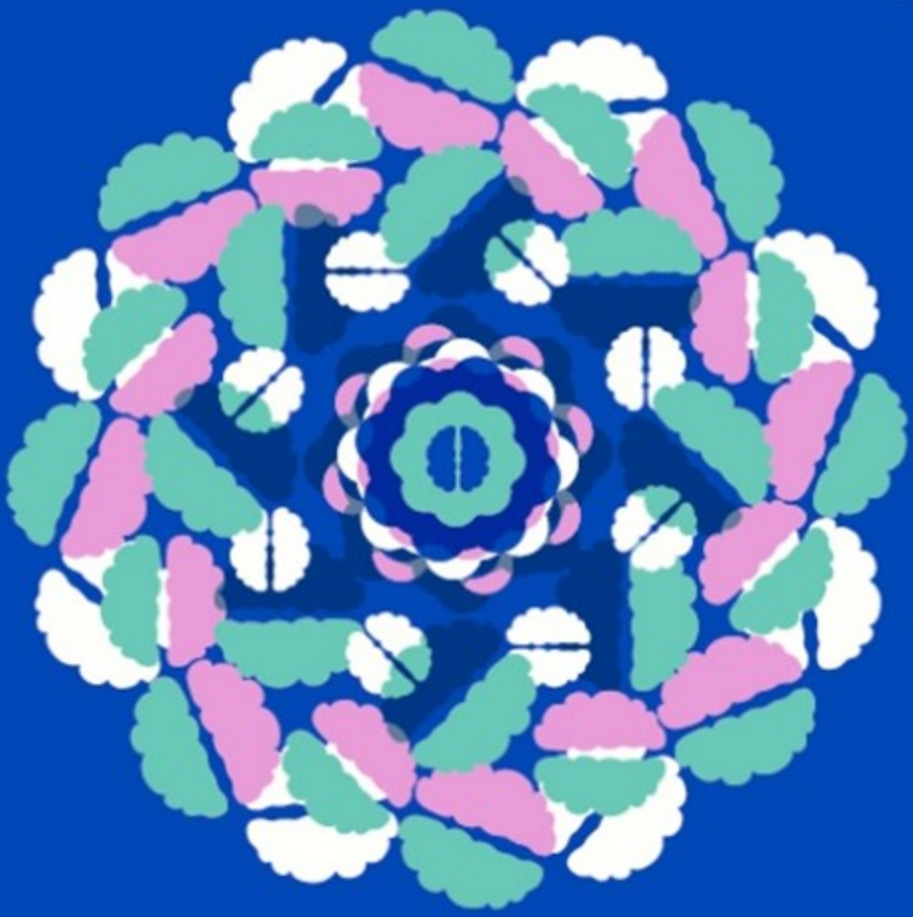
Disonanța cognitivă

Noi perspective asupra unei teorii fundamentale pentru psihologie

Eddie Harmon-Jones
(coordonator)



TREI

PSIHOLOGIE
PSIHOTERAPIE

849540

I-37.329

Coordonator
Eddie Harmon-Jones

DISONANȚA COGNITIVĂ

NOI PERSPECTIVE ASUPRA UNEI TEORII FUNDAMENTALE PENTRU PSIHOLOGIE

0 000008 94466 BCU IAȘI

Traducere din engleză de
Roxana Nourescu

3
TREI

Editori:
SILVIU DRAGOMIR
VASILE DEM. ZAMFIRESCU

Director editorial:
MAGDALENA MĂRCULESCU

Redactare:
MANUELA SOFIA NICOLAE

Design copertă:
FABER STUDIO

Director producție:
CRISTIAN CLAUDIU COBAN

Dtp:
MIHAELA GAVRILOIU

Corectură:
ANDREEA-LAVINIA DĂDÂRLAT
OANA APOSTOLESCU

B.C.U. M.
acu 894466

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
Disonanța cognitivă: noi perspective asupra unei teorii fundamentale pentru psihologie / coord.: Eddie Harmon-Jones; trad. din engleză de Roxana Nourescu. – București: Editura Trei, 2020
Conține bibliografie
ISBN 978-606-40-0765-0

I. Harmon-Jones, Eddie (coord.)
II. Nourescu, Roxana (trad.)

159.9

Titlul original: Cognitive Dissonance: Reexamining a Pivotal Theory in Psychology, Second Edition
Editată de: Eddie Harmon-Jones

Copyright © 2019 by the American Psychological Association (APA)
This Work was originally published in English under the title of: Cognitive Dissonance: Reexamining a Pivotal Theory in Psychology, Second Edition as a publication of the American Psychological Association in the United States of America.
The Work has been translated and republished in the Romanian by permission of the APA. This translation cannot be republished or reproduced by any third party in any form without express written permission of the APA. No part of this publication may be reproduced or distributed in any form or by any means or stored in any database or retrieval system without prior permission of the APA.

Copyright © Editura Trei, 2020
pentru prezenta ediție

O.P. 16, Ghișeul 1, C.P. 0490, București
Tel.: +4 021 300 60 90; Fax: +4 0372 25 20 20
e-mail: comenzi@edituratrei.ro
www.edituratrei.ro

ISBN: 978-606-40-0765-0

Cuprins

7 Colaboratori

9 Cuvânt-înainte la prima ediție în limba engleză

12 Cuvânt-înainte la a doua ediție în limba engleză

17 Prefață

21 **1.** O introducere în teoria disonanței cognitive și o sinteză a perspectivelor actuale asupra teoriei — *Eddie Harmon-Jones și Judson Mills*

63 **I. PERSPECTIVE CARE FOLOSESC VERSIUNEA ORIGINALĂ A TEORIEI**

65 **2.** Îmbunătățind versiunea din 1957 a teoriei disonanței — *Judson Mills*

89 **3.** Un punct de vedere radical asupra teoriei disonanței — *Jean-Leon Beauvois și Robert-Vincent Joule*

127 **4.** Înțelegerea motivației care stă la baza efectelor de disonanță: Modelul centrat pe acțiune — *Eddie Harmon-Jones și Cindy Harmon-Jones*

178 **5.** Ce este congruența cognitivă și de ce contează aceasta? — *Bertram Gawronski și Skylar M. Brannon*

227 **6.** Disonanța în prezent: Modul în care discrepanțele accesibile influențează distresul și diferitele apărări — *Ian McGregor, Ian R. Newby-Clark și Mark P. Zanna*

271 **II. ROLUL SINELUI ÎN DISONANȚĂ**

273 **7.** Disonanța, ipocrizia și concepția de sine — *Elliot Aronson*

306 **8.** Teoria confirmării sinelui. Actualizare și evaluare — *Joshua Aronson, Geoffrey Cohen și Paul R. Nail*

337 **9.** În căutarea motivației pentru reducerea disonanței: Tendința de a diminua consecințele nedorite — *Joel Cooper*

373 **III. MODELE MATEMATICE, ACTIVĂRI NEURONALE ȘI RĂSPUNSURI AFECTIVE**

375 **10.** Modelarea disonanței cognitive ca rețea paralelă de constrângere-satisfacere, cu învățare — *Stephen J. Read și Brian M. Monroe*

426 **11.** Baza neuronală a disonanței cognitive — *Keise Izuma și Kou Murayama*

465 **12.** Studiile proceselor de disonanță, dincolo de schimbarea atitudinii: O reconsiderare a rolului disconfortului — *Patricia G. Devine, John M. Tauer, Kenneth E. Barron, Andrew J. Elliot, Kristen M. Vance și Eddie Harmon-Jones*

510 **Anexă A:** Comunicarea socială și cogniția: Un proiect preliminar extrem de tentant — *Leon Festinger (1954)*

542 **Anexă B:** Reflecții pe tema disonanței cognitive: 30 de ani mai târziu — *Leon Festinger (1987)*

548 **Anexă C:** Notă istorică privind testele lui Leon Festinger asupra teoriei disonanței — *Judson Mills*

Colaboratori

Elliot Aronson, Universitatea din California, Santa Cruz
Joshua Aronson, Universitatea New York, New York
Kenneth E. Barron, Universitatea James Madison, Harrisonburg, Virginia
Jean-Leon Beauvois, Universitatea din Nisa, Franța
Skylar M. Brannon, Universitatea din Texas, Austin
Geoffrey Cohen, Universitatea Stanford, Standford California
Joel Cooper, Universitatea Princeton, Princeton, New Jersey
Patricia G. Devine, Universitatea Wisconsin–Madison
Andrew J. Elliot, Universitatea Rochester, Rochester, New York
Bertram Gawronski, Universitatea din Texas, Austin
Cindy Harmon-Jones, Universitatea New South Wales, Australia
Eddie Harmon-Jones, Universitatea New South Wales, Australia
Keise Izuma, Universitatea Southampton, Marea Britanie
Robert-Vincent Joule, Universitatea din Provence, Franța
Ian McGregor, Universitatea Waterloo, Canada
Judson Mills, Universitatea Maryland, College Park (decedat)
Brian M. Monroe, Universitatea Alabama, Tuscaloosa
Kou Murayama, Universitatea din Reading, Marea Britanie și Universitatea de tehnologie Kochi, Japonia
Paul R. Nail, Universitatea Centrală Arkansas, Conway

Ian R. Newby-Clark, Universitatea Guelph, Canada
Stephen J. Read, Universitatea Southern California, Los Angeles
John M. Tauer, Universitatea St. Thomas, St. Paul, Minnesota
Kristen M. Vance, United States Air Force (pensionat)
Mark P. Zanna, Universitatea Waterloo, Canada

Cuvânt-înainte la prima ediție în limba engleză

Dacă Festinger ar fi trăit să vadă acest volum, ar fi putut spune cu siguranță: „Este mai mult decât ceea ce îmi imaginam". Nu ar face referire la cele două anexe care îi reproduc propriile cuvinte — prima fiind formularea sa timpurie, nepublicată, a teoriei disonanței și cea de a doua constând din comentariile sale pe marginea situației teoriei disonanței, la 30 de ani de la publicarea sa. Cuvintele lui Festinger, în timp ce își exprima opinia despre poziția psihologiei sociale, după ce vreme de câțiva ani fusese departe de acest domeniu, au fost, de fapt: „Nu este chiar ceea ce am avut în minte".

Acesta este un volum care i-ar fi plăcut cu siguranță lui Leon Festinger. Prezintă o serie de idei și studii ingenioase ale unui colectiv de cercetători stabiliți în Canada, Franța, Japonia, dar și în Statele Unite, a căror intenție comună a fost îmbunătățirea modului în care înțelegem fenomenul de disonanță cognitivă. În timp ce tema comună este teoria disonanței, așa cum a fost ea enunțată de Festinger, preocuparea unanimă pornește de la ipoteza că teoria are nevoie să fie tratată cu seriozitate. Din acest punct de vedere, capitolele de față se extind într-un tablou

B.C.U. M. EMINESCU IAȘI
PEDAGOGIE — PSIHOLOGIE

divers de sugestii, principii, amendamente și completări aduse teoriei originale.

Această carte este tratamentul necesar tuturor acelora care, pe bună dreptate, s-au plictisit de teoria disonanței de la sfârșitul anilor '60 și începutul anilor '70. Colecția de față demonstrează în mod clar și convingător că nu teoria avea vreo problemă, ci mai degrabă cercetarea, limitată în mare parte la replicarea conceptuală a unora dintre implicațiile majore ale teoriei. Chiar dacă aspectele discutate în unele capitole sunt cunoscute de câțiva ani (de exemplu, rolul sinelui în provocarea disonanței sau rolul consecințelor adverse), volumul aduce în completare planuri noi și revelatoare ale cercetărilor prezentate.

Acest nou volum cuprinde, de asemenea, eforturile de clarificare a unora dintre aspectele teoriei, un rezumat al unui program de cercetare ambițios centrat pe justificarea comportamentului și un raport al unei cercetări atent elaborate, care evidențiază apariția disonanței pe seama discrepanțelor dintre percepție și comportament, în lipsa consecințelor negative. Există, de asemenea, o contribuție care abordează tema căilor multiple de reducere a disonanței, a modului în care acestea se stabilesc și interacționează și alte două contribuții cu o perspectivă mai precisă și generală pe tema formulărilor matematice, care permit includerea procesului de disonanță într-un context conceptual mai amplu.

În cele din urmă, volumul cuprinde contribuții care abordează disonanța ca stare afectivă; una dintre ele subliniază avantajul măsurării sentimentului de disonanță pentru stabilirea modului în care funcționează procesul, iar celălalt încearcă demonstrarea legăturii dintre disonanță și ambivalență, care ne promite o înțelegere mai cuprinzătoare a efectelor disonanței. Toate aceste

expuneri sunt precedate de un istoric concis al cercetărilor timpurii pe care se bazează, precum și de controversele teoretice și metodologice stârnite de publicarea originală a teoriei.

Edward E. Jones, prefațând cartea lui Wicklund și Brehm, *Perspectives on Cognitive Dissonance,* scria în 1976 : „S-ar putea să fi atins acum o etapă mai puțin flamboaiantă, aceea în care facem ordine în detalii și schițăm relații între teoria disonanței și alte concepte din psihologie...". Ceea ce prezintă acest volum, douăzeci de ani mai târziu, nu este un pachet teoretic, empiric, curat și ordonat, la care practicianul să apeleze pentru ajutor, ci mai degrabă un set crescând de întrebări deosebit de interesante despre modul în care funcționează mintea umană. Este o invitație ispititoare, adresată cercetătorilor comportamentaliști de toate tipurile, la explorarea frontierelor în expansiune ale disonanței cognitive.

— *Jack W. Brehm*
Universitatea din Kansas

Cuvânt-înainte la a doua ediție în limba engleză

Fiecare știință își are momentul ei definitoriu — și o teorie definitorie care semnifică faptul că a ajuns la maturitate. Se poate susține că dezvoltarea teoriei disonanței cognitive, acum mai bine de șaizeci de ani, reprezintă pentru disciplina noastră, psihologia socială, acel moment critic, așa cum o dovedesc cercetările numeroase pe care aceasta le-a stimulat de atunci și până în prezent. Colecția remarcabilă din acest volum examinează cele mai recente evoluții ale acestui domeniu dinamic și oferă totodată o binevenită reamintire a datoriei profunde pe care domeniul nostru o are față de teoria disonanței.

Disciplina modernă a psihologiei ar fi de neimaginat fără teoria disonanței cognitive. Aceasta, împreună cu experimentele pe care le-a stimulat, este răspunzătoare pentru unele dintre cele mai semnificative, antrenante și solide descoperiri ale disciplinei noastre. Experimentele clasice ale disonanței rămân pilonul manualelor contemporane de psihologie și, an de an, generații noi de studenți continuă să fie stimulați și provocați de aceste descoperiri.

Teoria disonanței cognitive a fost deschizătoare de drum în domeniul nostru prin cel puțin trei căi diferite. Postulând că o

stare de conflict intern, cognitiv și motivațional poate juca un rol determinant în generarea comportamentului observabil, deseori contraintuitiv, disonanța cognitivă și gândirea teoretică pe care a declanșat-o au fost primele încercări de a privi cu atenție spre procesele interne complexe ale persoanei. Teoria disonanței a fost, în esență, prima paradigmă cognitivă cu adevărat influentă și, ca atare, a prevestit „revoluția cognitivă" ulterioară care a schimbat în mod profund psihologia.

Teoria și cercetarea disonanței au avut un rol de pionierat și într-un al doilea mod. Subliniind căile adesea paradoxale și chiar autodistructive prin care oamenii fac față lumii, teoria disonanței a fost primul model cuprinzător care și-a îndreptat atenția spre peisajul iraționalității umane, a originii judecăților și comportamentelor suboptimale. Literatura modernă prolifică privind erorile de judecată și euristică, procesele subliminale, fluența, efectele de amorsaj și distorsiunile motivate în modul de reprezentare a lumii se datorează în mare măsură tipului de gândire și dezvoltărilor ulterioare pe care le-au inițiat cercetătorii disonanței, așa cum o demonstrează pe larg contribuțiile din acest volum.

Demonstrațiile timpurii ale proceselor de disonanță, deși nu au fost apreciate pe scară largă, au pregătit terenul pentru atenția progresivă îndreptată asupra rolului pe care mecanismele universale adaptative și evolutive îl dețin în viața individului. Tipurile de procese cognitive și motivaționale care produc efectele de disonanță pot fi privite în prezent drept parte a unui domeniu mai vast, cel al „modulelor mentale" determinate evolutiv, universale, caracteristice speciei noastre.

Aceste mecanisme sunt în linii mari adaptative în multe circumstanțe, însă în unele situații pot produce reacții evident

nepotrivite și chiar disfuncționale. Modelele evoluționiste actuale, cum este teoria managementului erorii, prezintă multe afinități cu ideile dezvoltate inițial de cercetătorii disonanței în urmă cu șase decenii. Devine evident că acești cercetători au anticipat și stimulat multe dintre revelațiile sistematizate ulterior în teoretizarea evoluționistă asupra dezvoltării „minții sociale" și a trăsăturilor fundamentale ale acesteia.

Cercetarea disonanței a dat fără îndoială naștere unei paradigme bogate și prospere, care continuă să ne definească domeniul. Prima ediție a acestei cărți a adus o contribuție hotărâtoare la înțelegerea cercetării disonanței. După aproape două decenii, volumul de față oferă o revizuire necesară și binevenită și o actualizare care prezintă cele mai recente evoluții ale cercetării disonanței.

În acest volum sunt reproduse unele dintre capitolele clasice incluse în prima ediție, ele fiind și în prezent la fel de relevante. Prima parte a cărții tratează cercetarea bazată pe formulările clasice ale teoriei disonanței. Capitolele părții a doua discută rolul crucial al sinelui în procesele de disonanță. Partea a treia ridică teoria disonanței spre un nou nivel, concentrându-se pe procese neuronale, modele matematice și pe rolul proceselor afective în mecanismele disonanței.

Colaboratorii sunt cercetători internaționali renumiți, iar capitolele noi prezintă cele mai recente idei și descoperiri teoretice. Structura cărții a fost substanțial revizuită pentru a lua în considerare modul în care cercetarea a evoluat în ultimele două decenii. Toate capitolele tratează fie lucrările clasice, fie progresele teoretice importante din teoria disonanței, iar volumul oferă o expunere cuprinzătoare a celor mai recente descoperiri empirice din domeniu.

Interesul pentru teoria disonanței a rămas neclintit de mai bine de șaizeci de ani, iar influența acestei paradigme asupra unui domeniu variat al teoriei sociale este neschimbată. O teorie atât de importantă precum disonanța cognitivă necesită publicarea periodică de revizuiri și rezumate integratoare, iar volumul de față oferă exact acest lucru. Cercetători, studenți și practicieni interesați de aspectele gândirii și comportamentului vor întâmpina această carte drept un rezumat complet, care descrie situația curentă din cercetarea asupra disonanței. Așa cum a fost și cazul primei ediții, această carte este destinată a deveni o lucrare de referință esențială mulți ani de acum înainte.

— *Joseph P. Forgas, Doctor în filosofie, Doctor în științe, (Oxford),*
membru al Academiei de Științe,
Universitatea din New South Wales Sydney, Australia

Prefață

Acum mai bine de șaizeci de ani, Leon Festinger (1957) a publicat cartea *A Theory of Cognitive Dissonance*. Cartea a schițat o teorie cu impact uriaș asupra științei psihologiei și nu numai. Apoi, în urmă cu peste douăzeci de ani, Judson Mills și cu mine am coordonat prima ediție a acestei cărți în scopul evaluării stadiului cercetării și al teoriei disonanței cognitive. Acea carte a fost un titlu-reper în seria de volume științifice a APA[1].

De atunci s-au întâmplat multe în ceea ce privește teoria disonanței cognitive. De exemplu, cercetările au aprofundat condițiile minimum necesare apariției disonanței, modul în care procesele de disonanță se conectează cu domeniul vast al altor categorii de studii din psihologie, care anterior ar fi putut părea separate, și corespondentele neuronale ale proceselor de disonanță. Capitolele din acest volum extind aceste teme importante. În plus, teoria continuă să genereze interes în arii empirice, teoretice și practice. Această nouă ediție subliniază aceste progrese (de ex.: E. Harmon-Jones și C. Harmon-Jones, Capitolul 4; Gawronski și Brannon, Capitolul 5; Read și Monroe, Capitolul 10; Izuma și Murayama, Capitolul 11; McGregor, Newby-Clark și Zanna, Capitolul 6). În plus, și alte capitole

[1] American Psychological Association.

ale primei ediții au fost actualizate și acoperite cu cercetări mai recente, care susțin progresele originale importante (J. Aronson, Cohen și Nail, capitolul 8; Cooper, capitolul 9; Devine și colab., capitolul 12). Unele capitole au fost reproduse textual conform primei ediții — acestea au fost scrise de autori care au decedat (Mills, capitolul 2), sau de cei care s-au pensionat (Beauvois și Joule, capitolul 3 ; E. Aronson, capitolul 7). Prin urmare, cartea oferă o evaluare importantă a statutului actual al teoriei și prezintă controversele teoretice alături de cercetarea recentă asupra chestiunilor importante ale procesului disonanței.

Suntem norocoși să avem în acest volum participarea unor savanți remarcabili, care au adus contribuții majore cercetării teoriei disonanței cognitive. Ne simțim onorați că putem include material nepublicat al lui Leon Festinger (inclus și în prima ediție). Aceste lucrări prezintă versiunea timpurie, precum și comentariul său public final pe tema acesteia. Prima lucrare a lui Festinger, „Comunicarea socială și cogniția: Un proiect preliminar extrem de tentant" (Anexa A) a fost distribuită masteranzilor săi de la Universitatea din Minnesota, printre care se aflau Jack Brehm și Judson Mills, în timpul semestrului de iarnă al anului 1954. Ultimele comentarii ale lui Festinger pe tema teoriei (Anexa B) au fost transcrise din înregistrarea discursului ținut de el în calitate de vorbitor al simpozionului „Reflecții pe tema disonanței cognitive: *30 de ani mai târziu*", la a 95-a convenție anuală a Asociației Americane de Psihologie (APA) în 1987. Am dori să mulțumim doamnei Trudy Festinger pentru permisiunea de a publica aceste importante materiale.

Pentru prima ediție a acestui volum am fost inspirați și de o conferință ținută la Universitatea din Texas, Arlington (UTA) în iarna anului 1997 (organizată de Eddie Harmon-Jones și

Judson Mills). Această conferință, destinată discuțiilor despre stadiul actual al teoriei și cercetării disonanței cognitive, a inclus un grup internațional de cercetători și a avut ca participanți aproximativ 70 de cadre didactice, masteranzi și studenți. Deși prima ediție a acestei cărți nu a prezentat lucrările conferinței, ea a fost un rezultat al acesteia.

Conferința și prima ediție a acestei cărți au primit un ajutor considerabil din partea UTA și a Departamentului pentru științe din cadrul APA. Am dori să mulțumim personalului APA implicat în acest proiect. Dorim să mulțumim, de asemenea, decanului UTA Vern Cox și lui Roger Mellgren de la catedra de psihologie pentru sprijinul financiar și asistența logistică în organizarea conferinței. Am primit, în plus, ajutorul membrilor echipei UTA, Pauline Gregory, Susan Sterling și Karen Twohey; studenților Bruce Frankel, Victoria Swanson și Tracy West și profesorului Bob Schatz de la Universitatea — Corpus Christi Texas A și M. Mai mult, la carte ne-au ajutat în multe feluri Todor Gerdjikov și Cindy Harmon-Jones și le suntem recunoscători pentru generozitate. Apreciem eforturile altor persoane, care ne-au fost de mare folos prin contribuția la succesul conferinței.

Adaug la final o notă mai personală: de la publicarea primei ediții, două legende ale domeniului, care mi-au fost mentori, au murit. Judson Mills, care a adus teoriei mai multe contribuții importante și a coordonat prima ediție, a murit în mai 2008. Jack Brehm, care a adus de asemenea contribuții importante asupra teoriei și a scris cuvântul-înainte al primei ediții, a murit în august 2009. Le simțim lipsa și ni-i amintim cu drag. Această a doua ediție este dedicată memoriei lor.

1

O introducere în teoria disonanței cognitive și o sinteză a perspectivelor actuale asupra teoriei

Eddie Harmon-Jones și Judson Mills

Acum mai bine de șaizeci de ani, Leon Festinger a publicat *A Theory of Cognitive Dissonance* (1957). A fost una dintre cele mai influente teorii din domeniul psihologiei sociale (Jones, 1985). A generat sute și sute de studii din care am aflat multe despre factorii determinanți ai atitudinilor și credințelor, internalizarea valorilor, consecințele deciziilor, efectele divergențelor dintre oameni și despre o serie de alte procese psihologice.

Așa cum a prezentat-o Festinger în 1957, teoria disonanței a pornit de la postularea faptului că o pereche de cogniții (elemente ale cunoașterii) pot fi relevante sau irelevante una pentru cealaltă. Dacă cele două sunt relevante una pentru cealaltă,

* Acest capitol este revizuit după cel al ediției din 1999. Judson Mills a decedat în 2008 și nu a participat la revizuire. El este menționat ca autor al acestei versiuni deoarece a contribuit la varianta anterioară. http://dx.doi.org/10.1037/0000135-001

atunci sunt fie consonante, fie disonante. Două cogniții sunt *consonante* dacă una derivă din cealaltă și *disonante* dacă obversul (opusul) uneia derivă din cealaltă. Existența disonanței, incomodă din punct de vedere psihologic, motivează individul spre reducerea acesteia și conduce spre evitarea informației susceptibile să o amplifice. Cu cât magnitudinea disonanței este mai mare, cu atât mai mare devine presiunea de a o reduce.

Festinger folosește același termen, disonanță, pentru a se referi atât la dezacordul dintre cogniții, cât și la disconfortul psihologic. Aceste două concepte sunt distincte din punct de vedere teoretic, iar în prezent, primul este cunoscut drept incongruență sau discrepanță cognitivă, în timp ce al doilea este cunoscut ca disonanță sau disconfort disonant.

Magnitudinea disonanței dintre un element cognitiv și restul cogniților persoanei depinde de numărul și de importanța cogniților consonante și disonante față de cea de referință. Din punct de vedere formal, magnitudinea disonanței este egală cu numărul cogniților disonante raportat la suma numerelor cogniților consonante și ale celor disonante. Acest raport este cunoscut drept *raportul disonanței*. Păstrând constant numărul de cogniții consonante, cu cât crește numărul ori importanța cogniților disonante, cu atât mai mult crește magnitudinea disonanței. Dacă numărul și importanța cogniților disonante este constant, pe măsură ce numărul sau importanța cogniților consonante crește, magnitudinea disonanței scade.

Disonanța poate fi redusă prin înlăturarea cogniților disonante, adăugarea de noi cogniții consonante, reducerea importanței celor disonante sau creșterea importanței celor

consonante.[2] Probabilitatea ca o anumită cogniție să se schimbe pentru a reduce disonanța este determinată de rezistența la schimbare a acesteia. Cognițiile mai puțin rezistente la schimbare se vor modifica mai rapid decât cele mai rezistente. Rezistența la schimbare depinde de sensibilitatea cogniției la realitate și de măsura în care aceasta este consonantă cu multe alte cogniții. Rezistența la schimbare a unui element cognitiv comportamental depinde de gradul durerii sau pierderii suferite și de satisfacția obținută prin acel comportament.

Unul dintre exemplele folosite de Festinger (1957) ne poate ajuta în elucidarea teoriei. Un fumător obișnuit, care află că fumatul este dăunător sănătății, va simți disonanță deoarece cunoașterea acestui lucru este disonantă față de perceperea faptului că el continuă să fumeze. El poate reduce disonanța schimbându-și comportamentul, adică renunțând la fumat, fapt care este în concordanță cu ceea ce știe despre pericolul fumatului asupra sănătății. Alternativ, fumătorul și-ar putea reduce disonanța schimbând cogniția legată de efectul fumatului asupra sănătății, crezând că acesta nu are efect dăunător (eliminarea cogniției disonante). Ar putea căuta efectele pozitive ale fumatului sau crede că acesta reduce tensiunea și îl împiedică să câștige în greutate (adăugarea de cogniții consonante). Sau ar putea crede că riscul fumatului asupra sănătății este neglijabil în comparație cu pericolul accidentelor rutiere (reducerea importanței cogniției disonante). În plus, ar putea considera că

[2] Festinger nu a menționat creșterea importanței cogniților consonante drept modalitate de reducere a disonanței, cu toate că acest lucru derivă logic din examinarea ratei de disonanță folosite în calculul magnitudinii disonanței și din afirmația lui Festinger (1957) că „magnitudinea disonanței (și a consonanței) crește pe măsura creșterii importanței sau valorii elementelor" (p. 18).

plăcerea pe care i-o aduce fumatul este parte importantă a vieții sale (creșterea importanței cogniției consonante).

În timpul scurs de la prezentarea sa de către Festinger, acum mai bine de șaizeci de ani, teoria disonanței cognitive a continuat să genereze cercetări, revizuiri și controverse. Unul dintre motivele pentru care teoria a fost atât de productivă este că ea a fost enunțată în termeni generali și abstracți. Ca urmare, poate fi aplicată unei palete largi de teme din psihologie care implică interacțiunea dintre cogniție, motivație și emoție. O persoană poate avea cogniții despre comportamente, percepții, atitudini, convingeri și sentimente. Cognițiile pot fi despre sine, despre o altă persoană, despre un grup sau elemente din mediu. Teoria este relevantă pentru multe subiecte diferite, nu doar pentru unul.

PARADIGME DE CERCETARE ÎN STUDIUL DISONANȚEI

Vom analiza acum pe scurt paradigmele generale care sunt folosite în cercetarea disonanței. Cercetarea importantă generată de teorie s-a concentrat pe urmările deciziei indivizilor, pe consecințele expunerii la informații incompatibile cu o credință anterioară, pe efectele efortului depus și pe ce se petrece atunci când persoana acționează în moduri incompatibile cu atitudinile și convingerile sale.

Paradigma alegerii libere

De îndată ce luăm o decizie, devine probabilă apariția disonanței. După ce persoana face o alegere, fiecare dintre

aspectele negative ale alternativei alese și aspectele pozitive ale celei respinse sunt disonante față de respectiva decizie. Pe de altă parte, fiecare dintre aspectele pozitive ale alternativei alese și aspectele negative ale celei respinse sunt consonante față de decizie. Deciziile dificile ar trebui să producă mai multă disonanță decât deciziile mai ușoare, deoarece proporția cogniților disonante în urma alegerii ar fi mai mare în primul caz. De aceea, motivația de a reduce disonanța va fi mai mare în urma unei decizii dificile. Disonanța care urmează unei decizii poate fi redusă prin înlăturarea aspectelor negative ale variantei alese sau a celor pozitive care țin de varianta respinsă și prin adăugarea de aspecte pozitive la varianta aleasă ori de aspecte negative pentru cea respinsă. Modificarea aspectelor alternativelor decizionale în scopul reducerii disonanței va conduce spre percepția alternativei alese ca fiind mai dezirabilă, iar a celei respinse ca mai puțin dezirabilă. Acest efect a primit denumirea de *mărirea ecartului dintre alternative* și modelul experimental a fost numit *paradigma alegerii libere.*

J.W. Brehm (1956) a condus primul experiment care folosea, pentru testarea predicțiilor derivate din teoria disonanței, paradigma alegerii libere. În experimentul său, prezentat drept o cercetare de piață, participantele au fost rugate să aprecieze opt produse diferite (de exemplu, un prăjitor de pâine, o cafetieră) și aveau apoi de ales între două produse similare ca atractivitate (decizie dificilă) sau între două produse cu grade îndepărtate de atractivitate (decizie ușoară). După ce hotărau pe care dintre produse îl vor păstra, participantele reevaluau atractivitatea produselor. Rezultatele indicau faptul că femeile care au avut decizia dificilă au schimbat evaluările produselor, pentru a fi mai ridicate pentru produsul ales și mai slabe pentru cel respins.

În cazul femeilor care au avut decizia ușoară, mărirea ecartului dintre alternative era mai slabă. Paradigma alegerii libere continuă să fie folosită pentru descoperirea altor perspective asupra proceselor de disonanță (de exemplu, E. Harmon-Jones, Harmon-Jones, Fearn, Sigelman și Johnson, 2008; Shultz și Lepper, 1996).

Paradigma non-confirmării credinței

Disonanța apare atunci când oamenii sunt expuși la informații incompatibile cu propriile credințe. Dacă disonanța nu este redusă prin schimbarea credințelor, aceasta poate conduce la percepția sau interpretarea greșită a informației, la respingerea sau combaterea acesteia, la căutarea sprijinului celor care sunt de acord cu credința persoanei și la încercarea de a-i convinge pe alții să o accepte. Într-un studiu despre efectul infirmării credinței asupra prozelitismului, Festinger, Riecken și Schachter (1956) au jucat rolul de participanți observatori într-un grup care se dedicase unei credințe importante, suficient de specifice pentru a genera o infirmare neechivocă. Grupul credea într-o profeție despre un potop care va inunda continentul. Se presupunea că profeția a fost transmisă din spațiu unei femei din grup. Membrii credeau că și ei au fost aleși printre supraviețuitori și că vor fi evacuați de o farfurie zburătoare.

Festinger și colaboratorii (1956) au descris ceea ce s-a întâmplat atunci când potopul nu a mai avut loc. Membrii care erau singuri în acel moment nu și-au menținut credința. Cei care așteptau evenimentul împreună cu alții din grup și-au păstrat credința. Femeia (care „primea mesaje din spațiul extraterestru") a relatat că a primit un mesaj care le spunea că potopul a fost

împiedicat de Dumnezeu datorită existenței grupului ca o forță a binelui. Înainte de infirmarea credinței despre potop, grupul se angajase în câteva activități de prozelitism. După infirmare însă, membrii grupului s-au angajat într-un prozelitism acerb. Au încercat să-i convingă pe alții de credința lor, fapt care le-ar fi adăugat cogniții consonante. Această teorie, numită *paradigma non-confirmării credinței*, continuă să genereze perspective asupra procesului de disonanță (de exemplu, Burris, Harmon-Jones și Tarpley, 1997; Gawronski, Ye, Rydell și De Houwer, 2014; E. Harmon-Jones și Harmon-Jones, capitolul 4 din acest volum).

Paradigma justificării efortului

Disonanța apare ori de câte ori o persoană se angajează într-o activitate neplăcută pentru a obține ceva dorit. De la cunoașterea faptului că activitatea este neplăcută derivă cogniția persoanei că nu ar trebui să se implice în acea activitate; cunoașterea faptului că activitatea este neplăcută este disonantă cu angajarea în activitate. Cu cât efortul neplăcut necesar atingerii rezultatului este mai mare, cu atât ar fi mai mare și disonanța. Disonanța poate fi redusă exagerând dezirabilitatea rezultatului, proces care ar adăuga cogniții consonante.

În primul experiment destinat testării acestor idei teoretice, Aronson și Mills (1959) au urmărit femei care parcurgeau fie o „inițiere" mai ușoară, fie una mai grea pentru a deveni membre ale unui grup. În condiția inițierii grele, pentru a accede în grup, femeile aveau de trecut printr-o activitate stânjenitoare, în timp ce pentru grupul cu inițiere ușoară, activitatea respectivă nu era stânjenitoare. Grupul s-a dovedit a fi mai degrabă banal și plictisitor, însă femeile din situația de inițiere

grea l-au evaluat mai favorabil comparativ cu cele din situația de inițiere ușoară. Această teorie este numită *paradigma justificării efortului* și continuă să fie aplicată cu folos în cercetare (de exemplu, Beauvois și Joule, 1996; E. Harmon-Jones, Price și Harmon- Jones, 2015).

Paradigma acordului indus

Disonanța se activează atunci când o persoană spune sau face un lucru contrar unei convingeri sau atitudini anterioare. Conștientizarea propriei atitudini sau convingeri ar conduce la decizia de a refuza angajarea într-un astfel de comportament. Pe de altă parte, persuadarea, promisiunea unei recompense ori amenințarea cu o pedeapsă aduc cogniții consonante acelui comportament. Acestea oferă comportamentului respectiv justificare. Cu cât numărul și importanța cogniților care justifică acel comportament este mai mare, cu atât disonanța apărută este mai mică. Disonanța poate fi redusă prin schimbarea convingerii sau a atitudinii, astfel încât să corespundă mai îndeaproape cu ceea ce a fost spus. Această teorie este numită acum *paradigma acordului indus*, în locul termenului original dat de Festinger, acela de *acord forțat*.

Primul experiment care a folosit paradigma acordului indus a fost studiul revoluționar al lui Festinger și Carlsmith (1959). Ei au testat ipoteza derivată din teoria disonanței, aceea că, cu cât recompensa primită pentru a spune ceva contrar propriei convingeri este mai mică, cu atât mai mult se schimbă opinia persoanei, pentru a fi în acord cu afirmația pe care a făcut-o. În experiment, mai multi bărbați au efectuat timp de o oră o sarcină plictisitoare. Investigatorul le-a spus apoi fiecăruia că

în acel experiment existau două grupuri: un grup care nu primise instrucțiuni introductive, din care făcea parte și participantul, și un alt grup, căruia o persoană despre care se presupunea că tocmai a efectuat sarcina i-a spus că aceasta era plăcută. Experimentatorul i-a cerut participantului să înlocuiască persoana care spunea că sarcina este plăcută, și i s-au dat fie unu, fie douăzeci de dolari pentru a-i spune următorului (de fapt, o femeie complice a cercetătorului) că sarcina este plăcută și că va trebui să-și păstreze disponibilitatea și pe viitor. Un intervievator din departamentul de psihologie care aparent nu avea legătură cu experimentul le-a cerut apoi participanților să evalueze sarcina. Rezultatele au arătat că cei cărora le fusese plătit un dolar au cotat sarcina ca fiind mai plăcută decât cei care au primit douăzeci de dolari sau decât cei care au îndeplinit sarcina, dar nu li se ceruse să o descrie unui alt participant.

Subiecții din experimentul lui Festinger și Carlsmith (1959) s-au angajat în ceea ce se numește *comportament contra-atitudinal.* Descoperirea — că atitudinea față de un comportament contra-atitudinal devine mai favorabilă dacă recompensa financiară pe care subiecții o primesc pentru acesta este mai mică — a primit numele de *efectul negativ al recompensei.* Se folosește acest termen deoarece există o relație inversă între cantitatea stimulentului (bani) și mărimea schimbării de atitudine în direcția comportamentului contra-atitudinal.[3] Cercetările ulterioare ale lui Linder, Cooper și Jones (1967) au arătat că efectul negativ al recompensei apare atunci când persoana se simte liberă să

[3] Asemenea altor studii despre schimbarea atitudinii, nu a existat o măsurătoare a acesteia înainte de experiment, ci a fost măsurată numai postexperimental. Acest tip de design de cercetare este numit post-test. Într-un astfel de model, schimbarea atitudinii este observată în diferențele dintre condițiile experimentale ale măsurării atitudinii după testul experimental.

aleagă angajarea în comportamentul contra-atitudinal. Dacă nu există libertate de alegere, apare efectul opus: cu cât este mai mare stimulentul, cu atât atitudinea înclină spre polul pozitiv. Disonanța este minimă atunci când nu există posibilitatea de alegere a angajării în comportament, deoarece există suficiente justificări pentru acesta (vedeți Festinger, Anexa B).

Alți teoreticieni au descoperit și alte motive pentru care perceperea posibilității de alegere reprezintă un factor decisiv în efectele de disonanță (Beauvois și Joule, 1996; J.W. Brehm și Cohen, 1962; Cooper și Fazio, 1984; Wicklund și Brehm, 1976). Cu toate acestea, teoria originală a lui Festinger poate explica ușor de ce perceperea alegerii este o variabilă importantă. Posibilitatea scăzută de a alege angajarea într-un comportament contra-atitudinal (de exemplu, prin obligare) este o cogniție consonantă cu acesta (în fond, persoana este obligată să se comporte în modul cerut de către experimentator). În schimb, în situațiile cu libertate de alegere crescută, lipsește această cogniție consonantă (sau cel puțin există într-o măsură mai mică). În termeni profani, libertatea mai mică de alegere justifică un comportament contra-atitudinal mai bine decât o face libertatea mai mare de alegere. Experimentele care au folosit manipularea posibilității de alegere încurajează adesea într-un mod subtil angajarea participanților în comportamentul contra-atitudinal, dar lasă impresia că este decizia lor. Cercetările au arătat că participanții care aveau o mai mare libertate de alegere în scrierea eseurilor contra-atitudinale și-au schimbat atitudinea pentru a fi în concordanță cu comportamentul, prin comparație cu participanții celeilalte condiții.

Teoria jucăriei interzise este o altă versiune a paradigmei acordului indus, care implică amenințarea cu pedeapsa în loc de

promisiunea recompensei. În acest studiu (Aronson și Carlsmith, 1963), li s-a dat unor copii posibilitatea de a folosi anumite jucării și au fost amenințați cu o pedeapsă mai severă sau mai ușoară dacă alegeau o anumită jucărie atrăgătoare. Amenințarea cu pedeapsa a fost suficientă pentru a-i împiedica pe copii să aleagă acea jucărie. Când mai târziu li s-a cerut să evalueze jucăria atrăgătoare, copiii amenințați cu pedeapsa ușoară au cotat-o drept mai puțin atrăgătoare decât cei amenințați cu pedeapsa severă. Paradigma acordului indus și teoria jucăriei interzise continuă să fie folosite în investigarea proceselor de disonanță (de exemplu J. Aronson, Cohen și Nail, capitolul 8; Beauvois și Joule, capitolul 3; Cooper, capitolul 9; Devine și colab., capitolul 12; E. Harmon-Jones și Harmon-Jones, capitolul 4).

Alte paradigme

Paradigmele analizate mai sus sunt cele care au fost utilizate cel mai des în testarea teoriei disonanței. Cu toate acestea, au fost folosite și altele, care ilustrează o arie largă de situații în care este generată disonanța. Într-un experiment timpuriu, Mills (1958) a folosit teoria disonanței pentru a testa modul în care un comportament cinstit sau necinstit (trișatul) influențează atitudinea față de onestitate. În experiment, niște elevi de clasa a șasea au completat un chestionar de măsurare a atitudinii față de trișat. A doua zi au primit sarcini în care aveau posibilitatea de a fi cinstiți sau de a trișa (de exemplu, numărarea bulinelor din pătrate de pe o foaie). În ziua următoare, elevii au completat din nou chestionarul cu privire la atitudine. Pentru analiza rezultatelor, Mills a eliminat 15% dintre participanții care aveau o atitudine inițială defavorabilă într-un mod extrem față de

trișat, așadar nu-și puteau schimba atitudinea mai mult de atât. Cu acești respondenți extremi eliminați, în acord cu predicțiile derivate din teoria disonanței, rezultatele au arătat că elevii care s-au comportat cinstit și-au schimbat atitudinea în una opusă ideii de trișat, decât cei care chiar au trișat. Experimente mai recente au descoperit alte modalități prin care indivizii reduc disonanța legată de trișat, de exemplu uitarea motivată (Shu, Gino, și Bazerman, 2011).

Disonanța poate fi stârnită și atunci când indivizii se angajează în alte comportamente care pot fi incongruente cu valorile sau preocupările lor morale. Un exemplu care a intrat în atenția cercetării este consumul cărnii, care poate induce disonanță deoarece este incompatibil cu preocuparea față de bunăstarea animalelor. Pentru a reduce disonanța legată de consumul cărnii, indivizii pot reduce preocuparea față de animale și nega capacitatea acestora de a simți suferința. Într-un experiment care a testat aceste idei (Loughnan, Haslam și Bastian, 2010) participanții au fost determinați să mănânce fie carne uscată de vită, fie nuci uscate. Apoi și-au declarat preocupările morale față de animale și bovine. Așa cum prezice teoria disonanței, participanții care au mâncat carnea aveau mai puține griji morale în legătură cu animalele și bovinele (pentru trecerea în revistă și a altor dovezi, vedeți Loughnan, Bastian și Haslam, 2014).

DESCRIERI ALTERNATIVE ALE FENOMENELOR DE DISONANȚĂ

Pentru explicarea efectelor descoperite în experimentele asupra disonanței au fost propuse de-a lungul anilor mai multe

descrieri teoretice alternative. Acestea au produs controverse considerabile. În unele cazuri, controversele au condus la progrese teoretice și empirice importante. Vom examina pe scurt principalele descrieri alternative și controversele pe care acestea le-au generat.

Alternative ale teoriei disonanței

Teoria percepției de sine

Teoria percepției de sine (Bem, 1967, 1972) susține că efectele de disonanță nu sunt rezultatul motivației de a reduce disconfortul psihologic produs de disonanța cognitivă, ci al unui proces non-motivațional prin care oamenii își deduc atitudinile din propriul comportament și din circumstanțele în care acesta s-a produs. Explicația teoriei percepției de sine pentru efectul negativ al recompensei, descoperit de Festinger și Carlsmith (1959), presupune că oamenii își evaluează atitudinile în funcție de comportamentul vizibil dacă indiciile exterioare (cum ar fi stimulentul) nu sunt percepute ca o influență asupra acestuia, dar dacă indiciile exterioare arată că există o influență, ei nu se ghidează după comportamentul evident în evaluarea propriilor atitudini. Explicația presupune că un stimulent mic nu este perceput drept o influență asupra comportamentului, în timp ce un stimulent mare, da.

Una dintre consecințele controverselor generate de teoria percepției de sine a fost cercetarea care a testat implicațiile disonanței folosind *paradigma atribuirii greșite*. Participanții erau expuși unui stimul exogen (un medicament) presupus a avea un anumit efect asupra stării interne (produce încordare). Dacă efectul presupus al stimulului exogen este același cu starea

internă curentă pe care persoana o simte, aceasta poate atribui în mod eronat stimulului exogen starea sa internă. Dacă intervine atribuirea eronată, persoana nu va răspunde stării interne în același mod (de exemplu, nu-și va schimba cognițiile pentru a reduce disonanța, pentru a elimina afectul negativ sau starea de activare).

Zanna și Cooper (1974) au fost primii care, folosind paradigma atribuirii greșite, au arătat că schimbarea de atitudine descoperită în paradigma acordului indus este motivată de nevoia de a reduce activarea sau afectul negativ, așa cum se afirmă în interpretarea disonanței. În experimentul lor, sub pretextul studierii efectelor unui medicament asupra memoriei, participanților le-a fost administrat un placebo fără efect real. S-a spus că medicamentul produce fie relaxare, fie încordare, fie că nu are efecte secundare. Apoi participanții au luat parte la un experiment fără legătură aparentă cu cel de dinainte, în care au scris un mesaj contra-atitudinal având libertate de alegere crescută sau scăzută. Dacă se spunea că medicamentul nu are efecte secundare, cei din grupul cu libertate de alegere crescută și-au schimbat atitudinea pentru a fi în concordanță cu eseul contra-atitudinal, iar cei din grupul cu libertate scăzută, nu, în acord cu rezultatele altor cercetări asupra disonanței. Cu toate acestea, dacă participanților li se spunea că tableta produce încordare, modificarea atitudinii nu apărea la niciunul dintre grupuri.

Zanna și Cooper (1974) au argumentat că sentimentul de încordare resimțit din cauza disonanței produse de scrierea mesajului contra-atitudinal în grupul cu libertate de alegere crescută a fost atribuit în mod eronat medicamentului, atunci când se spunea că acesta cauzează încordare. Dacă încordarea

era atribuită în mod eronat tabletei, nu exista nevoia de reducere a disonanței, cauza reală a sentimentului, și, prin urmare, nici nevoia de modificare atitudinală pentru a o reduce[4]. Descrierea fenomenelor de disonanță a lui Bem (1967, 1972) din perspectiva percepției de sine nu poate explica descoperirile din studiul lui Zanna și Cooper. Dacă schimbarea atitudinii nu era rezultatul motivației de a reduce disconfortul produs de disonanța cognitivă, așa cum teoria percepției de sine presupune, atunci stimulul exogen, căruia i s-ar putea atribui în mod eronat disconfortul, nu ar avea nicio influență asupra schimbării de atitudine.

Pentru a evalua natura motivațională și emoțională a disonanței au fost efectuate alte cercetări suplimentare, determinate parțial de controversele generate de teoria percepției de sine. Demonstrând că disonanța este asociată cu excitație fiziologică și disconfort psihologic și că modificările cognitive care apar sunt determinate de acest disconfort, cercetarea a arătat că procesele percepției de sine nu sunt responsabile pentru toate efectele produse în experimentele de disonanță (Elliot și Devine, 1994; Fazio, Zanna și Cooper, 1977; Gerard, 1967; E. Harmon-Jones, Brehm, Greenberg, Simon și Nelson, 1996; Losch și Cacioppo, 1990; Zanna și Cooper, 1974). Beauvois și Joule (capitolul 3), Devine și colab. (capitolul 12) și E. Harmon-Jones și Harmon-Jones (capitolul 4) au prezentat ulterior dovezi experimentale care, deși în concordanță cu teoria disonanței, nu pot fi explicate prin teoria percepției de sine.

---

4 Participanții din grupul cu libertate crescută de alegere care au primit tableta presupusă a produce relaxare și-au schimbat atitudinile mai mult decât cei din grupul cu grad de alegere mai mare care au primit tableta fără efecte adverse. Zanna și Cooper (1974) au argumentat că atunci când se presupunea că tableta va produce relaxare, participanții au dedus gradul încordării combinând ceea ce simțeau în mod curent cu gradul de încordare pe care presupuneau că tableta l-ar fi redus.

O altă descriere teoretică alternativă propusă pentru explicarea efectelor obținute în experimentele disonanței este teoria managementului impresiei (Tedeschi, Schlenker și Bonoma, 1971). Conform acestei interpretări, atitudinile par a se schimba deoarece oamenii vor să controleze impresiile pe care le au alții despre ei. Oamenii încearcă să creeze o impresie favorabilă sau evită o impresie nefavorabilă afișând atitudini care sunt concordante comportamentului lor. Această descriere teoretică alternativă presupune că schimbarea de atitudine observată în experimentele disonanței nu este autentică și că participanții din experimente par a-și schimba atitudinile în urma comportamentului contra-atitudinal, pentru a evita să fie văzuți într-un mod nefavorabil de către experimentator.

Însă contrar ipotezei teoriei managementului impresiei, procesele de disonanță produc într-adevăr schimbări cognitive autentice. Rezultatele care susțin interpretarea disonanței au fost obținute prin experimente în care evaluarea atitudinii a fost făcută de o persoană care nu părea a avea legătură cu experimentatorul care observase comportamentul participantului (Festinger și Carlsmith, 1959; Linder și colab., 1967) și în experimente care foloseau situații foarte intime (E. Harmon-Jones, 2000a; E. Harmon-Jones și colab., 1996). Teoria managementului impresiei nu reușește să explice descoperirile care arată că procesele de disonanță apărute în urma unui comportament recent pot produce schimbări fiziologice (M. L. Brehm, Back și Bogdonoff, 1964; E. Harmon-Jones, Harmon-Jones, Serra și Gable, 2011) și nici rezultatele obținute prin alte paradigme decât cea a acordului indus, de exemplu prin teoria libertății de alegere (Wicklund și Brehm, 1976).

Reducerea disonanței se întâlnește numai în anumite tipuri de culturi?

Heine și Lehman (1997) au condus un studiu de tip alegere liberă, iar interpretarea dovezilor acestuia sugerează posibilitatea ca indivizii din anumite culturi să nu se angajeze în reducerea disonanței. În studiul acestora, imigranții recenți de origine chineză și japoneză din Canada, prin comparație cu locuitorii canadieni, nu prezentau un efect semnificativ de mărire a distanței dintre alternative. Heine și Lehman au afirmat că „o ipoteză de lucru rezonabilă este aceea că efectele de disonanță sunt construite cultural, cel puțin în câteva moduri importante". Culturile asiatice (Japonia, China) sunt în general mai colectiviste, în timp ce culturile vestice (Statele Unite, Canada) sunt mai degrabă individualiste (Markus și Kitayama, 1991). În culturile colectiviste, indivizii au un sine interdependent și, prin urmare, sunt mai susceptibili la influența rolurilor sociale, a pozițiilor și a relațiilor, decât la cea a atributele interioare, cum sunt de pildă propriile atitudini. În societățile individualiste, indivizii sunt influențați mai curând de atributelor interne decât de rolurile sociale. În consecință, indivizii din culturi colectiviste, mai sensibili la cerințele rolului social, pot fi mai predispuși spre atribuirea discrepanțelor cognitive situației exterioare. În acest fel, disonanța ar fi mai mică sau inexistentă.

Chiar dacă aceste rezultate sunt compatibile cu teoriile asupra diferențelor psihologice dintre culturile interdependente și cele individualiste, studiul lui Heine și Lehman (1997) conține probleme metodologice care pot explica lipsa de mărire a ecartului dintre alternative în cazul participanților asiatici. Adică, înainte de a decide, participanții canadieni își doreau alternativele propuse mai mult decât participanții asiatici. Aceste diferențe în

ceea ce privește dezirabilitatea alternativelor ar putea influența dificultatea și importanța alegerii, în timp ce pentru participanții asiatici decizia și importanța acesteia erau mai puțin dificile. Mărirea ecartului dintre alternative apare cu o probabilitate mai mare în cazul deciziilor dificile și importante.

Mai mult, studiile mai vechi efectuate în culturile colectiviste au furnizat dovezi ale schimbărilor de atitudine asociate disonanței, conform paradigmelor standard (Sakai, 1981; Sakai și Andow, 1980). Fenomenul de reducere a discrepanței printre indivizii culturilor colectiviste este dovedit și de studii mai recente. De exemplu, o mărire semnificativă a ecartului dintre alternative folosind paradigma alegerii libere a fost evidențiată la participanții japonezi (Izuma și colab., 2010) și chinezi (Qin și colab., 2011). Aceste rezultate sugerează că, probabil, majoritatea oamenilor experimentează și reduc disonanța în modul prezis de teoria lui Festinger.

Totuși, variabilele situaționale și culturale pot media apariția și reducerea disonanței, așa cum prezicea Festinger (1957):

> Disonanța poate apărea din cauza moravurilor culturale. Dacă o persoană aflată la o cină oficială își folosește mâinile pentru a apuca un os de pui încăpățânat, conștientizarea acestui fapt este disonantă cu ceea ce știe despre eticheta unei cine protocolare. Disonanța poate apărea din cauza normelor culturale. Aceasta există pentru că, pur și simplu, cultura definește ce anume este conform și ce nu. În unele culturi cele două cogniții nu ar fi deloc disonante. (p. 14)

În acord cu ideea lui Festinger, aceea că răspunsurile de disonanță pot fi mediate de cultură, indivizii japonezi prezintă

o reducere a discrepanței mai mare atunci când observă din perspectiva altora un comportament contra-atitudinal (Kitayama, Snibbe, Markus și Suzuki, 2004). Mai mult, canadienii asiatici care se identifică puternic cu naționalitatea de origine au arătat o distanțare mai mare a alternativelor atunci când au avut de făcut alegeri dificile pentru un prieten apropiat, comparativ cu situația în care alegerea privea propria persoană. Pe de altă parte, canadienii europeni au prezentat o distanțare mai mare a alternativelor atunci când aveau de luat decizii dificile pentru ei înșiși, în comparație cu situația în care alegerea era pentru un prieten apropiat (Hoshino-Browne și colab., 2005). Aceste rezultate sunt în concordanță cu predicțiile lui Festinger, și anume, cultura „va defini ce este conform și ce nu" (1957, p. 14). Aduse împreună, cercetările au dovedit că procesele de disonanță apar în multe culturi, chiar dacă acestea mediază cauzele disonanței și modul în care indivizii o vor reduce. Este puțin probabil ca procesele de disonanță să fie în totalitate constructe sociale, deoarece avem dovezi privind existența acestora la o varietate mare de specii animale, incluzând porumbeii (Zentall, 2016), șobolanii albi (Lawrence și Festinger, 1962) și maimuțele capucin (Egan, Bloom și Santos, 2010; Egan, Santos și Bloom, 2007). Cu toate că unii au contestat bazele teoretice (Zentall, 2016) și metodologice (Chen și Risen, 2010) ale acestor cercetări, criticile sunt nefondate și au fost luate în discuție (Egan și colab., 2010; C. Harmon-Jones, Haslam și Bastian, 2017; E. Harmon-Jones, 2017).

Critici ale metodologiei

În primii ani de cercetare asupra teoriei disonanței, unii cercetători s-au arătat preocupați în legătură cu metodele folosite în unele experimente și au sugerat că efectele observate,

atribuite disonanței, se datorau problemelor metodologice (Chapanis și Chapanis, 1964). Cercetătorii au răspuns și au luat în discuție toate aceste critici (Wicklund și Brehm, 1976).

Unii au sugerat, mai recent, că efectul de mărire a distanței dintre alternative este un artefact[5] (Chen și Risen, 2010). Ei au susținut că evaluările (sau clasificările) atitudinii sunt o funcție a unei autentice erori de măsurare a atitudinii, iar eroarea de măsurare poate fluctua din etapa predecizională în cea post-decizională. Mai mult, au argumentat că evaluările atitudinii predecizionale asupra opțiunilor pot părea similare din cauza erorii de măsurare, dar că atitudinile reale pot fi deja diferite. Ei au susținut că, în paradigma alegerii libere, este mai probabil ca participanții să aleagă un obiect pe care deja îl preferă, prin urmare, cotarea reală a acelui obiect poate fi deja mai mare decât cea a variantei respinse, iar diferențierea aparentă a alternativelor reflectă aceste preferințe anterioare și nu schimbarea de atitudine. Chen și Risen (2010) au prezentat două experimente care testează aceste ipoteze. Participanții au privit și apoi au clasificat conform preferințelor cincisprezece ilustrate cu picturi (ale unor artiști cum ar fi Monet, Van Gogh și Kandinsky). Apoi au decis (ales) de șase ori; cinci dintre alegeri erau între imagini noi și una era dintre picturile clasate anterior între șapte și nouă. Ordinea clasificării și deciziei varia dependent de condiție. Unii participanți au evaluat și au ales, apoi au reevaluat imaginile (E-A-R); acesta este un experiment de disonanță standard. Alți participanți au evaluat, au reevaluat și apoi au ales (E-R-A); această succesiune a etapelor nu ar trebui să producă disonanță, deoarece nu a fost luată nicio decizie. Mărirea ecartului dintre

5 Artefactul e o distorsiune constantă care poate apărea în cadrul studiilor experimentale și care poate afecta validitatea externă a rezultatelor (N.t.)

alternative a apărut în ambele condiții, de la prima la a doua clasificare. Totuși, gradul distanțării era mai mare în condiția E-A-R decât în cealaltă, așa cum prezicea teoria disonanței. Această diferență nu a fost semnificativă statistic în primul experiment, dar a avut o semnificație marginală în cel de al doilea.

Mărirea ecartului dintre alternative susține mai puțin teoria disonanței în aceste experimente, posibil pentru că deciziile nu au fost suficient de dificile sau de importante pentru a evoca o disonanță mare sau o reducere mare a acesteia. Într-adevăr, participanții din aceste experimente au avut de ales între șase imagini ale unor picturi și au fost informați că vor primi numai una dintre cele alese. Așadar, marea parte a deciziilor nu avea vreo implicație asupra acțiunii, deoarece nu se așteptau să primească opțiunea aleasă pentru majoritatea deciziilor (vedeți în continuare discuțiile asupra modelului centrat pe acțiune; E. Harmon-Jones și C. Harmon-Jones, capitolul 4). Într-un experiment tipic de alegere liberă, participanții decid o singură dată și se așteaptă să primească obiectul ales. Prin urmare, deoarece și decizia este probabil mai importantă pentru participanți, sunt șanse mai mari de a-și aminti opțiunea aleasă. În plus, în experimentele lui Chen și Risen (2010), participanții aleg dintre opțiunile clasificate între șapte și nouă (din cincisprezece). Acest tip de alegere reduce dificultatea și importanța deciziei, în timp ce multe dintre experimentele de disonanță mai vechi au presupus alegeri între opțiuni cotate sau clasificate mai sus.

Rezultatele lui Chen și Risen (2010) sugerează într-adevăr că eroarea de măsurare poate contribui la efectul de mărire a ecartului dintre alternative (dar, așa cum am observat mai sus, și disonanța poate produce mărirea distanței). Kitayama,

Tompson și Chua (2014) afirmă că anumite trăsături ale experimentului pot crea erori mai mari ale măsurării atitudinii predecizionale și ar conduce la efectul observat de Chen și Risen. Aceste caracteristici sunt: participanți care fac un număr mare de evaluări; prezentarea unui număr mare de alegeri; grăbirea participanților în timp ce evaluează. Prin contrast, participanții lui J.W. Brehm (1956) au clasificat opt variante și nu cincisprezece (Chen și Risen, 2010), au făcut o singură alegere în loc de șase (Chen și Risen, 2010) și au petrecut, în medie, cincisprezece minute cotând cele opt variante (studiul lui Chen și Risen, 2010, nu prezintă informații despre durată). Metodele folosite de J.W. Brehm sunt mai specifice experimentelor care studiază disonanța (de exemplu, C. Harmon-Jones, Schmeichel, Inzlicht și Harmon-Jones, 2011; E. Harmon-Jones și Harmon-Jones, 2002; E. Harmon-Jones și colab., 2008; E. Harmon-Jones, Price și colab., 2015).

De la publicarea cercetării lui Chen și Risen (2010), au fost făcute câteva studii pentru evaluarea comparativă a acestei interpretări alternative și a teoriei disonanței, și dovezile sunt concordante predicțiilor din teoria disonanței. Experimentele au dezvăluit, de exemplu, că mărirea ecartului dintre alternative a apărut chiar și în situația în care participanții luau decizii fără a vedea alternativele („alegere în orb") (Egan și colab., 2010; Nakamura și Kawabata, 2013; Sharot, Velasquez și Dolan, 2010). Dacă mărirea postdecizională a distanței dintre alternative s-ar fi datorat erorii de măsurare a atitudinilor predecizionale, atunci acest tip de model experimental nu ar fi scos la iveală prezența efectului. Așadar, și aceste critici la adresa metodologiei au fost discutate, asemenea obiecțiilor timpurii formulate de Chapanis și Chapanis (1964).

Câteva versiuni ale teoriei disonanței presupun, în linia variantei originale, că situațiile care evocă disonanță generează o motivație care conduce la schimbări cognitive autentice. Aceste revizuiri oferă totuși o interpretare teoretică oarecum diferită a fenomenelor observate în experimente. Revizuirile diferă prin ipotezele asupra motivației care ar sta la baza efectelor de disonanță. Aceste diferențe sunt o sursă de controverse în ceea ce privește disonanța. Pozițiile teoretice diferite sunt expuse pe larg în volumul de față de către autorii implicați îndeaproape în dezvoltarea revizuirilor și controverselor pe care le-au generat.

Consecvența cu sinele

Una dintre primele revizuiri propuse a fost interpretarea disonanței prin prisma *consecvenței cu sinele* (Aronson, 1968, 1992). Are la bază ideea că disonanța apare în situațiile care produc o incompatibilitate între o concepție despre sine și un comportament. Pentru că cei mai mulți oameni au o concepție pozitivă despre sine, este mai probabil să trăiască o disonanță atunci când se poartă într-un mod văzut ca nepotrivit, imoral sau irațional. Această revizuire interpretează efectele observate în experimentul lui Festinger și Carlsmith ca rezultat al unei incongruențe între concepția despre sine ca persoană morală și comportamentul de a minți pe altcineva. Revizuirea a condus spre o examinare a modului în care variabilele asociate sinelui, cum ar fi stima de sine, sunt implicate în procesele de disonanță și spre generarea unor noi paradigme de cercetare. Această revizuire este prezentată de Elliot Aronson în capitolul 7 al acestui volum.

Paradigma noii perspective (*new look*)

O altă revizuire a propus ideea că efectele observate în studiile de disonanță sunt rezultatul sentimentelor de responsabilitate personală în producerea consecințelor adverse previzibile (Cooper și Fazio, 1984; Scher și Cooper, 1989). Această revizuire, numită adesea versiunea *new look* a disonanței, sugerează că schimbarea de atitudine observată în experimentul lui Festinger și Carlsmith (1959) provenea din dorința de a evita sentimentul de responsabilitate personală în producerea consecinței nedorite, adică răul pe care l-au făcut altor participanți când i-au determinat să creadă că o sarcină plictisitoare era plăcută. Această revizuire a generat cercetări privind condițiile necesare și suficiente pentru apariția disonanței, și rolul stării de activare și al interpretării acesteia în procesele de disonanță. Controversa produsă de această revizuire a stimulat progresele empirice și teoretice. De exemplu, s-a testat dacă disonanța poate apărea atunci când oamenii produc consecințe pozitive, dar se comportă într-un mod ipocrit (vedeți E. Aronson, capitolul 7) sau în cazul în care un comportament nu aduce consecințe nedorite (E. Harmon-Jones și Harmon-Jones, capitolul 4). Această revizuire este prezentată de Joel Cooper în capitolul 9.

Confirmarea sinelui

Teoria confirmării sinelui sugerează că efectele de disonanță nu sunt rezultatul incongruenței cognitive, al incongruenței de sine și nici al sentimentului de responsabilitate personală în producerea consecințelor adverse, ci rezultatul unui mod de comportament care amenință simțul moral și integritatea adaptativă ale persoanei (Steele, 1988; Steele, Spencer și Lynch, 1993). Această revizuire interpretează schimbarea de atitudine

din experimentul lui Festinger și Carlsmith (1959) pornind de la presupunerea că participanții ar fi simțit că sunt proști dacă le-ar fi spus altora că o sarcină plictisitoare fusese plăcută, iar această stare le-ar fi amenințat sentimentul propriei valori. Această revizuire a generat la rândul ei mari controverse care au condus spre progrese empirice și teoretice, cum ar fi descoperirea modului în care confirmarea sinelui poate crește sau scădea reducerea discrepanței (de exemplu, Cooper, capitolul 9). Această revizuire este prezentată în capitolul 8 de Joshua Aronson, Geoffrey Cohen și Paul Nail.

Reafirmarea versiunii originale

Deși revizuirile au adus provocări serioase versiunii originale, alți teoreticieni susțin că varianta originală a teoriei disonanței rămâne viabilă și poate explica rezultatele generate de revizuiri (Beauvois și Joule, 1996; Mills, capitolul 2; Beauvois și Joule, capitolul 3; E. Harmon-Jones și Harmon-Jones, capitolul 4; Gawronski și Brannon, capitolul 5; McGregor, Newby-Clark și Zanna, capitolul 6). Renașterea versiunii originale a generat paradigme experimentale noi și progrese teoretice.

Modelul centrat pe acțiune

Un model conceptual recent este bazat pe reafirmarea teoriei originale a lui Festinger (1957). Acesta acceptă premisa că incongruența cognitivă are potențialul de a produce starea afectivă negativă de disonanță și motivația de a o reduce, dar merge mai departe explicând cauzele acestor efecte. Potrivit acestui model centrat pe acțiune (E. Harmon-Jones, 1999; E. Harmon-Jones, Amodio și Harmon-Jones, 2009; E. Harmon-Jones, Harmon-Jones și Levy, 2015), cognițiile au

de obicei implicații asupra comportamentului, iar când aceste cogniții cu implicații asupra acțiunii sunt incompatibile una cu cealaltă, apare disonanța, deoarece ele nu pot genera acțiuni pașnice și eficiente. Adică, starea afectivă de disonanță semnalează o problemă, iar disonanța este redusă pentru a permite îndeplinirea unei acțiuni eficiente. Pentru a formula aceste idei într-un mod mai puțin abstract, considerați că majoritatea situațiilor disonante implică un angajament pentru un anumit plan. Odată ce un individ se angajează într-o anumită acțiune, orice informație contrară acestui angajament este susceptibilă să activeze disonanța și să împiedice acțiunea respectivă. Pentru a menține angajamentul în fața acestei informații incompatibile, individul va amplifica selectiv însemnătatea acțiunii alese și o va reduce pe cea a variantei respinse. În acest fel, devine mai probabilă îndeplinirea efectivă a acțiunii alese (vedeți capitolul 4 pentru o revizuire completă, E. Harmon-Jones și Harmon-Jones).

Arii de acord și dezacord și o posibilă integrare

Chiar dacă revizuirile menționate mai sus se contrazic în ceea ce privește motivația care stă la baza efectelor de disonanță, teoreticienii sunt de acord că schimbările cognitive autentice sunt rezultatul proceselor de disonanță. Sunt de acord, de asemenea, și că aceste schimbări sunt de natură motivațională și că sursa acestei motivații este o formă de disconfort psihologic. Cercetarea din ultimii douăzeci de ani a furnizat un sprijin suplimentar versiunii originale a teoriei lui Festinger, sugerând, prin urmare, că revizuirile nu sunt necesare (de exemplu, E. Harmon-Jones și Harmon-Jones, capitolul 4; Gawronski și Brannon, capitolul 5). Disonanța apare, de exemplu, și la animale (Egan, Bloom și colab. 2010; Egan, Santos și colab., 2007),

sugerând că structura metacognitivă a sinelui nu este necesară. Mai mult, s-a descoperit că situațiile care evocă disonanță produc afecte generale negative fără a produce și creșterea afectelor negative orientate spre sine (Elliot și Devine, 1994) sau scăderea stimei de sine (E. Harmon-Jones, 2000). Alte rezultate au pus sub semnul întrebării consecințele adverse ori revizuirea *new look* (E. Harmon-Jones și Harmon-Jones, capitolul 4).

Cu toate că aceste concluzii ar putea sugera că revizuirile nu sunt necesare pentru apariția disonanței, nu înseamnă că ele nu au oferit informații folositoare. De fapt, revizuirile au identificat atât cogniții care influențează magnitudinea disonanței, cât și modele alternative de reducere a acesteia. De exemplu, teoria congruenței de sine a sugerat că disonanța este crescută atunci când oamenii își compară concepția de sine pozitivă cu o acțiune generatoare de disonanță (E. Aronson, capitolul 7), iar teoria confirmării sinelui a propus ideea că disonanța este redusă când oamenii se concentrează pe cogniții importante asociate sinelui, care sunt irelevante pentru evenimentul care evocă disonanța (J. Aronson, Cohen și Nail, capitolul 8). Cu toate acestea, rezultatele obținute din revizuiri nu infirmă apariția disonanței ca rezultat al unei simple incongruențe cognitive.

Rezultatele diferite demonstrate de susținătorii teoriei originale a lui Festinger și revizuirile ulterioare pot fi integrate apelând la gradul de abstractizare prin care sunt reprezentate mental cognițiile. Conform altor teorii (de exemplu, Carver și Scheier, 1981; Vallacher și Wegner, 1987), cognițiile pot varia de la foarte concrete („Arătătorul meu tocmai a apăsat tasta e") până la foarte abstracte („Scriu acest articol pentru a-mi satisface nevoia de a mă simți competent"). Cognițiile concrete, cele de rang scăzut, nu implică concepte ale sinelui, în timp ce cognițiile

de rang înalt, da (Carver și Scheier, 1981). Discrepanțele dintre cognițiile concrete pot evoca disonanță (E. Harmon-Jones și Harmon-Jones, capitolul 4; Gawronski și Brannon, capitolul 5), cu toate că aceasta ar avea intensitate mai mică și o calitate afectivă diferită prin comparație cu discrepanțele dintre cognițiile abstracte, care au legătură cu sinele. Acest lucru ar apărea din cauza diferenței de importanță între cognițiile concrete și cele abstracte. De exemplu, discrepanța dintre atitudinea concretă față de o băutură amară și comportamentul verbal opus acelei atitudini produce disconfort, dar nu și afect negativ în relație cu sinele (E. Harmon-Jones și colab., 1996), pe când contradicția dintre concepția de sine ca fiind onest și actul de a minți o altă persoană poate produce atât disconfort, cât și afect negativ în relație cu sinele. Cu alte cuvinte, consecințele motivaționale, afective și cognitive ale discrepanțelor între cognițiile concrete și cele abstracte pot diferi în mod semnificativ, dar disonanța apare în ambele tipuri de cogniții (vedeți și E. Harmon-Jones, 2000). Examinarea acestor ipoteze va necesita cercetări viitoare.

PREZENTARE GENERALĂ A VOLUMULUI DE FAȚĂ

Prima ediție a acestei cărți a fost publicată în 1999. De atunci și până acum au fost făcute câteva progrese teoretice și empirice în domeniul teoriei disonanței. Această a doua ediție pune în lumină aceste dezvoltări. De exemplu, unul dintre capitole prezintă o extindere nouă a teoriei disonanței, numită modelul centrat pe acțiune (E. Harmon-Jones și Harmon-Jones, capitolul 4), în timp ce un alt capitol ia în considerare legăturile dintre procesele de disonanță și alte procese motivaționale (McGregor,

Newby-Clark și Zanna, capitolul 6). Un alt capitol ilustrează modul în care procesele de disonanță joacă un rol fundamental într-o arie largă de procese informaționale și contribuția teoriei la descoperirea unor perspective valoroase într-o gamă variată de fenomene (Gawronski și Brannon, capitolul 5). Într-unul dintre capitole este prezentat un model matematic nou al proceselor de disonanță (Read și Monroe, capitolul 10) și într-altul, dovezile corelatelor neuronale ale acestora (Izuma și Murayama, capitolul 11). În plus, alte capitole din prima ediție, care au descris deja dezvoltările importante, au fost actualizate cu informații despre cercetările mai recente care susțin aceste progrese originale (J. Aronson, Cohen și Nail, capitolul 8; Cooper, capitolul 9; Devine și colab., capitolul 12). Unele capitole au fost reproduse textual conform primei ediții, în situația în care acestea au fost scrise de autori ulterior decedați (Mills, capitolul 2) sau pensionați (Beauvois și Joule, capitolul 3 ; Aronson, capitolul 7). Reproduse din primul volum sunt și două capitole ale lui Festinger (Anexa A, Anexa B) și un capitol al lui Mills (Anexa C). Un capitol al lui Festinger conține prima sa schiță asupra teoriei disonanței, prezentată în 1954 masteranzilor săi; celălalt cuprinde ultimul său discurs public pe tema disonanței, susținut la conferința Asociației Americane de Psihologie din 1987. Capitolul lui Mills conține amintirile sale despre modul în care s-a desfășurat experimentul lui Festinger și Carlsmith (1959) și abordează o importantă neînțelegere asupra modului în care a fost realizat.

Capitolele incluse în această a doua ediție au fost grupate în trei părți, fiind organizate pe baza temelor comune. Plasarea capitolelor în părți diferite nu înseamnă că ceea ce e inclus într-o parte nu este relevant pentru materialul conținut în

capitolele aflate în celelalte părți. Fiecare dintre capitole are ca temă comună cu celelalte abordarea aspectelor importante în dezvoltarea continuă a teoriei și cercetării proceselor de disonanță.

Partea întâi, „Perspective care aplică versiunea originală a teoriei", cuprinde capitole pe tema lucrărilor care folosesc versiunea originală a teoriei disonanței. În capitolul 2, Judson Mills prezintă sugestii de îmbunătățire a versiunii originale. El afirmă că magnitudinea evitării noii disonanțe nu este influențată de doza de disonanță existentă și că mărirea ecartului dintre alternative apare înainte de o alegere. El propune schimbarea definiției disonanței pentru a include gradul în care un comportament va determina o consecință și dezirabilitatea acesteia.

Jean-Leon Beauvois și Robert-Vincent își prezintă teoria radicală asupra disonanței în capitolul trei. Ei sugerează că teoria disonanței se preocupă de raționalizarea comportamentelor și, din acest motiv, nu este o teorie a congruenței cognitive, a controlului responsabilității personale sau valorii morale a individului. Ei revizuiesc experimentele care susțin acest punct de vedere și descriu două paradigme noi în cercetarea disonanței.

În capitolul patru, Eddie Harmon-Jones și Cindy Harmon-Jones prezintă argumente și dovezi care sugerează, prin contrast cu versiunea noii perspective, că sentimentul de responsabilitate personală în producerea consecințelor adverse nu este necesar în apariția disonanței, iar disonanța va apărea chiar și în lipsa acestora. În urma reflecției asupra modului în care noua perspectivă și alte revizuiri nu pot explica toate dovezile produse de teoria disonanței, ei prezintă modelul centrat pe acțiune și expun dovezile care îl susțin.

În capitolul 5, Bertram Gawronski și Skylar M. Brannon afirmă rolul fundamental al congruenței cognitive în procesarea informației și că întinderea proceselor asociate acesteia sugerează că o sferă și mai amplă de fenomene ar trebui privite din perspectiva teoriei disonanței a lui Festinger. În sprijinul acestei idei, au revizuit câteva serii de dovezi ale unor procese din arii cum sunt formarea impresiilor și stereotipurile/prejudecățile și afirmă că acestea ar trebui reunite sub umbrela teoriei disonanței.

În capitolul 6, Ian McGregor, Ian R. Newby-Clark și Mark P. Zanna reexaminează cercetarea asupra a două fenomene asociate cu teoria originală a lui Festinger — ambivalența și detectarea discrepanței. Cercetarea asupra acestei teme susține teoria originală, demonstrând că simpla inconsecvență cognitivă evocă un disconfort psihologic. Aducând aceste teme împreună cu cercetarea asupra accesibilității simultane a elementelor cognitive, McGregor și colab. ilustrează relevanța teoriei disonanței asupra chestiunilor contemporane.

Partea a doua, „Rolul sinelui în disonanță", cuprinde capitole care tratează revizuiri ale teoriei disonanței având sinele ca factor determinat în procesele de disonanță. În capitolul 7, Elliot Aronson prezintă interpretarea disonanței din perspectiva consecvenței cu sine și descrie o paradigmă nouă pentru teoria disonanței, *paradigma ipocriziei*, care atrage atenția individului asupra faptului că nu practică ceea ce predică. El afirmă că dovezile obținute prin această paradigmă nu atestă necesitatea existenței consecințelor adverse în apariția disonanței.

Joshua Aronson, Geoffrey Cohen și Paul R. Nail prezintă în capitolul 8 o reformulare a teoriei disonanței din perspectiva

teoriei confirmării sinelui. Ei descriu cercetarea derivată din teoria confirmării sinelui, care fusese folosită pentru verificarea versiunii originale a teoriei disonanței, și discută dovezile care pun sub semnul întrebării explicarea disonanței prin prisma teoriei confirmării sinelui.

În capitolul 9, Joel Cooper prezintă versiunea *new look* a teoriei disonanței și discută cercetările recente asupra modului în care sinele este implicat în procesele de disonanță. Propunând o interpretare diferită de teoriile consecvenței de sine și confirmării sinelui, el reexaminează dovezile care arată multiplele moduri în care sinele este implicat în procesele de disonanță.

Partea a treia, „Modele matematice, activări neuronale și răspunsuri afective", include un capitol care evaluează câteva modele matematice ale proceselor de disonanță și prezintă apoi un model nou. Această secțiune include și un capitol care analizează cercetările pe tema activării neuronale implicate în disonanță și un capitol care discută rolul răspunsurilor afective.

În capitolul 10, Stephen J. Read și Brian M. Monroe sugerează că procesele de disonanță cognitivă pot fi modelate printr-un model de tip conectivist. Ei propun un model de învățare prin rețea neuronală de tip recurent (feedback), care integrează punctele forte (și evită slăbiciunile) modelelor conectiviste anterioare. Folosind acest model, descriu apoi cu succes experimentele clasice ale disonanței cognitive bazate pe paradigmele alegerii libere, jucăriei interzise, acordului indus și justificării efortului.

În capitolul 11, Keise Izuma și Kou Murayama descriu cercetări care au descoperit câteva arii cerebrale implicate în diferite procese de disonanță cognitivă și sugerează rolurile funcționale ale disonanței dezvăluite de activarea acestor regiuni. Discută,

de asemenea, și modul în care metodele neuroștiinței pot contribui la înțelegerea proceselor psihologice implicate de disonanța cognitivă, așa cum alte metode nu au reușit.

Patricia G. Devine, John M. Tauer, Kenneth E. Barron, Andrew J. Elliot, Kristen M. Vance și Eddie Harmon-Jones, în capitolul 12, afirmă că variabila dependentă cel mai des folosită în cercetarea disonanței, modificarea atitudinii, nu poate revela prea multe despre natura motivației disonanței și a reducerii acesteia. Ei descriu cercetări care demonstrează valoarea măsurătorilor autoraportate ale afectului în studiile de disonanță.

În calitate de coordonatori ai acestui volum, i-am încurajat pe autori să-și prezinte propriile puncte de vedere asupra chestiunilor importante din cercetarea și teoria disonanței cognitive. Am sperat să încurajăm un schimb deschis și liber al ideilor relevante pentru teorie. Așa cum era de așteptat, diferite viziuni despre disonanță sunt prezentate în diferitele capitole. De asemenea, așa cum e de așteptat, diferendele nu sunt rezolvate în interiorul acestui volum. Sperăm că dezbaterea pe tema diferendelor și controversa legată de natura disonanței vor stimula dezvoltarea teoretică și vor conduce spre perspective și descoperiri noi. Credem că viitorul cercetării disonanței promite a fi cel puțin la fel de interesant și de valoros ca ultimii șaizeci de ani de activitate în domeniul teoriei.

BIBLIOGRAFIE

Aronson, E. (1968). Dissonance theory: Progress and problems. În *Theories of cognitive consistency: A sourcebook* R.P. Abelson, E. Aronson, W.J. McGuire, T.M. Newcomb, M.J. Rosenberg

și P.H. Tannenbaum (coord.), (pp. 5–27). Chicago, IL: Rand McNally.

Aronson, E. (1992). The return of the repressed: Dissonance theory makes a comeback. *Psychological Inquiry*, 3, 303–311. http://dx.doi.org/10.1207/s15327965pli0304_1

Aronson, E. și Carlsmith, J.M. (1963). Effect of the severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 584–588. http://dx.doi.org/10.1037/h0039901

Aronson, E. și Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group.

Journal of Abnormal and Social Psychology, 59, 177–181. http://dx.doi.org/10.1037/h0047195

Beauvois, J.-L. și Joule, R.-V. (1996). *A radical dissonance theory*. Londra, Anglia: Taylor și Francis.

Bem, D.J. (1967). Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review*, 74, 183–200. http://dx.doi.org/10.1037/h0024835

Bem, D.J. (1972). Self-perception theory. În L. Berkowitz (coord.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 6, pp. 1–62). New York, NY: Academic Press.

Brehm, J.W. (1956). Postdecision changes in the desirability of alternatives. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 52, 384–389. http://dx.doi.org/10.1037/h0041006

Brehm, J.W. și Cohen, A.R. (1962). *Explorations in cognitive dissonance*. New York, NY: Wiley. http://dx.doi.org/10.1037/11622-000

Brehm, M.L., Back, K.W. și Bogdonoff, M.D. (1964). A physiological effect of cognitive dissonance under stress and

deprivation. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 69, 303–310. http://dx.doi.org/10.1037/h0041671

Burris, C.T., Harmon-Jones, E. și Tarpley, W.R. (1997). „By faith alone": Religious agitation and cognitive dissonance. *Basic and Applied Social Psychology*, 19, 17–31. http://dx.doi.org/10.1207/s15324834basp1901_2

Carver, C.S. și Scheier, M.F. (1981). *Attention and self-regulation: A control-theory approach to human behavior*. New York, NY: Springer-Verlag. http://dx.doi.org/10.1007/978-1-4612-5887-2

Chapanis, N.P. și Chapanis, A. (1964). Cognitive dissonance: Five years later. *Psychological Bulletin*, 61, 1–22. http://dx.doi.org/10.1037/h0043457

Chen, M.K. și Risen, J.L. (2010). How choice affects and reflects preferences: Revisiting the free-choice paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99, 573–594. http://dx.doi.org/10.1037/a0020217

Cooper, J. și Fazio, R.H. (1984). A new look at dissonance theory. În *Advances in experimental social psychology*, L. Berkowitz (coord.), (Vol. 17, pp. 229–266). Orlando, FL: Academic Press.

Egan, L.C., Bloom, P. și Santos, L.R. (2010). Choice-induced preferences in the absence of choice: Evidence from a blind two choice paradigm with young children and capuchin monkeys. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46, 204–207. http://dx.doi.org/10.1016/j.jesp.2009.08.014

Egan, L.C., Santos, L.R. și Bloom, P. (2007). The origins of cognitive dissonance: Evidence from children and monkeys. *Psychological Science*, 18, 978–983. http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9280.2007.02012.x

Elliot, A.J. și Devine, P.G. (1994). On the motivational nature of cognitive dissonance: Dissonance as psychological discomfort. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 382–394. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.67.3.382

Fazio, R.H., Zanna, M.P. și Cooper, J. (1977). Dissonance and self-perception: An integrative view of each theory's proper domain of application. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 464–479. http://dx.doi.org/10.1016/0022-1031(77)90031-2

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Evanston, IL, Row, Peterson.

Festinger, L. și Carlsmith, J.M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 203–210. http://dx.doi.org/10.1037/h0041593

Festinger, L., Riecken, H.W. și Schachter, S. (1956). *When prophecy fails*. Minneapolis: University of Minnesota Press. http://dx.doi.org/10.1037/10030-000

Gawronski, B., Ye, Y., Rydell, R.J., și De Houwer, J. (2014). Formation, representation, and activation of contextualized attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 54, 188–203. http://dx.doi.org/10.1016/j.jesp.2014.05.010

Gerard, H.B. (1967). Choice difficulty, dissonance, and the decision sequence. *Journal of Personality*, 35, 91–108. http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-6494.1967.tb01417.x

Harmon-Jones, C., Haslam, N. și Bastian, B. (2017). Dissonance reduction in nonhuman animals: Implications for cognitive dissonance theory. *Animal Sentience*, 12(4). Retrieved from https://animalstudiesrepository.org/cgi/viewcontent.cgi?referer=șihttpsredir=1șiarticle=1191șicontext=animsent

Harmon-Jones, C., Schmeichel, B.J., Inzlicht, M. și Harmon-Jones, E. (2011). Trait approach motivation relates to dissonance reduction. *Social Psychological și Personality Science*, 2, 21–28. http://dx.doi.org/10.1177/1948550610379425

Harmon-Jones, E. (1999). Toward an understanding of the motivation underlying dissonance effects: Is the production of aversive consequences necessary? În *Cognitive dissonance: Perspectives on a pivotal theory in social psychology* (pp. 71–99), E. Harmon-Jones și J. Mills (coord.), Washington, DC: American Psychological Association. http://dx.doi.org/10.1037/10318-004

Harmon-Jones, E. (2000a). Cognitive dissonance and experienced negative affect: Evidence that dissonance increases experienced negative affect even in the absence of aversive consequences.

Personality and Social Psychology Bulletin, 26, 1490–1501. http://dx.doi.org/10.1177/01461672002612004

Harmon-Jones, E. (2000b). An update on cognitive dissonance theory, with a focus on the self. În *Psychological perspectives on self and identity* (pp. 119–144, A. Tesser, R.B. Felson și J. M. Suls (coord.). Washington, DC: American Psychological Association. http://dx.doi.org/10.1037/10357-005

Harmon-Jones, E. (2017). Clarifying concepts in cognitive dissonance theory. *Animal Sentience*, 12(5). Retrieved from https://animalstudiesrepository.org/animsent/vol1/iss12/5/

Harmon-Jones, E., Amodio, D.M. și Harmon-Jones, C. (2009). Action-based model of dissonance: A review, integration, and expansion of conceptions of cognitive conflict. In M.P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 41, pp. 119–166). San Diego, CA: Academic Press.

Harmon-Jones, E., Brehm, J.W., Greenberg, J., Simon, L. și Nelson, D.E. (1996). Evidence that the production of aversive consequences is not necessary to create cognitive dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 5–16. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.70.1.5

Harmon-Jones, E. și Harmon-Jones, C. (2002). Testing the action-based model of cognitive dissonance: The effect of action orientation on postdecisional attitudes. *Personality and Social Psychology Bulletin, 28*, 711–723. http://dx.doi.org/10.1177/ 0146167202289001

Harmon-Jones, E., Harmon-Jones, C., Fearn, M., Sigelman, J.D. și Johnson, P. (2008). Left frontal cortical activation and spreading of alternatives: Tests of the action-based model of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 94*, 1–15. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.94.1.1

Harmon-Jones, E., Harmon-Jones, C. și Levy, N. (2015). An action-based model of cognitive-dissonance processes. *Current Directions in Psychological Science, 24*, 184–189. http://dx.doi.org/10.1177/0963721414566449

Harmon-Jones, E., Harmon-Jones, C., Serra, R. și Gable, P.A. (2011). The effect of commitment on relative left frontal cortical activity: Tests of the action-based model of dissonance. *Personality and Social Psychology Bulletin, 37*, 395–408.

Harmon-Jones, E., Price, T.F. și Harmon-Jones, C. (2015). Supine body posture decreases rationalizations: Testing the action-based model of dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology, 56*, 228–234. http://dx.doi.org/10.1016/j.jesp.2014.10.007

Heine, S.J. și Lehman, D.R. (1997). Culture, dissonance, and self-affirmation. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23,* 389–400. http://dx.doi.org/10.1177/ 0146167297234005

Hoshino-Browne, E., Zanna, A.S., Spencer, S.J., Zanna, M.P., Kitayama, S. și Lackenbauer, S. (2005). On the cultural guises of cognitive dissonance: The case of Easterners and Westerners. *Journal of Personality and Social Psychology, 89,* 294–310. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.89.3.294

Izuma, K., Matsumoto, M., Murayama, K., Samejima, K., Sadato, N. și Matsumoto, K. (2010). Neural correlates of cognitive dissonance and choice-induced preference change. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America, 107,* 22014–22019. http://dx.doi.org/10.1073/pnas.1011879108

Jones, E.E. (1985). Major developments in social psychology during the past five decades. În G. Lindzey și E. Aronson (coord.), *The handbook of social psychology* (3rd ed., pp. 47–108). New York, NY: Random House.

Kitayama, S., Snibbe, A.C., Markus, H.R. și Suzuki, T. (2004). Is there any „free" choice? Self and dissonance in two cultures. *Psychological Science, 15,* 527–533. http://dx.doi.org/10.1111/j.0956-7976.2004.00714.x

Kitayama, S., Tompson, S. și Chua, H.F. (2014). Cultural neuroscience of choice justification. În *Control within: Motivation and its regulation* (pp. 313–330), J. Forgas și E. Harmon-Jones (Editori), New York, NY: Psychology Press.

Lawrence, D.H. și Festinger, L. (1962). *Deterrents and reinforcement: The psychology of insufficient reward.* Palo Alto, CA: Stanford University Press.

Linder, D.E., Cooper, J. și Jones, E.E. (1967). Decision freedom as a determinant of the role of incentive magnitude in attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology, 6,* 245–254. http://dx.doi.org/10.1037/h0021220

Losch, M.E. și Cacioppo, J.T. (1990). Cognitive dissonance may enhance sympathetic tonus, but attitudes are changed to reduce negative affect rather than arousal. *Journal of Experimental Social Psychology, 26,* 289–304. http://dx.doi.org/10.1016/ 0022-1031(90)90040-S

Loughnan, S., Bastian, B. și Haslam, N. (2014). The psychology of eating animals. *Current Directions in Psychological Science, 23,* 104–108. http://dx.doi.org/10.1177/ 0963721414525781

Loughnan, S., Haslam, N. și Bastian, B. (2010). The role of meat consumption in the denial of moral status and mind to meat animals. *Appetite, 55,* 156–159. http://dx.doi.org/10.1016/j.appet.2010.05.043

Markus, H.R. și Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review, 98,* 224–253. http://dx.doi.org/10.1037/0033-295X.98.2.224

Mills, J. (1958). Changes in moral attitudes following temptation. *Journal of Personality, 26,* 517–531. http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-6494.1958.tb02349.x

Nakamura, K. și Kawabata, H. (2013). I choose, therefore I like: Preference for faces induced by arbitrary choice. *PLoS One, 8,* e72071. http://dx.doi.org/10.1371/ journal.pone.0072071

Qin, J., Kimel, S., Kitayama, S., Wang, X., Yang, X. și Han, S. (2011). How choice modifies preference: Neural correlates of choice justification. *NeuroImage, 55,* 240–246. http://dx.doi.org/10.1016/j.neuroimage.2010.11.076

Sakai, H. (1981). Induced compliance and opinion change. *The Japanese Psychological Research, 22*, 32–41. http://dx.doi.org/10.4992/psycholres1954.22.32

Sakai, H. și Andow, K. (1980). Attribution of personal responsibility and dissonance reduction. *Japanese Psychological Research, 22*, 32–41. http://dx.doi.org/10.4992/psycholres1954.22.32

Scher, S.J. și Cooper, J. (1989). Motivational basis of dissonance: The singular role of behavioral consequences. *Journal of Personality and Social Psychology, 56*, 899–906. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.56.6.899

Sharot, T., Velasquez, C.M. și Dolan, R.J. (2010). Do decisions shape preference? Evidence from blind choice. *Psychological Science, 21*, 1231–1235. http://dx.doi.org/10.1177/0956797610379235

Shu, L.L., Gino, F. și Bazerman, M.H. (2011). Dishonest deed, clear conscience: When cheating leads to moral disengagement and motivated forgetting. *Personality and Social Psychology Bulletin, 37*, 330–349. http://dx.doi.org/10.1177/0146167211398138

Shultz, T.R. și Lepper, M.R. (1996). Cognitive dissonance reduction as constraint satisfaction. *Psychological Review, 103*, 219–240. http://dx.doi.org/10.1037/ 0033-295X.103.2.219

Steele, C.M. (1988). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. În L. Berkowitz (coord.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 21, pp. 261–302). San Diego, CA: Academic Press. http://dx.doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60229-4

Steele, C.M., Spencer, S.J. și Lynch, M. (1993). Self-image resilience and dissonance: The role of affirmational resources.

Journal of Personality and Social Psychology, 64, 885–896. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.64.6.885

Tedeschi, J.T., Schlenker, B.R. și Bonoma, T.V. (1971). Cognitive dissonance: Private ratiocination or public spectacle? *American Psychologist, 26*, 685–695. http://dx.doi.org/10.1037/h0032110

Vallacher, R.R. și Wegner, D.M. (1987). What do people think they're doing? Action identification and human behavior. *Psychological Review, 94*, 3–15. http://dx.doi.org/10.1037/0033-295X.94.1.3

Wicklund, R.A. și Brehm, J.W. (1976). *Perspectives on cognitive dissonance*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

Zanna, M.P. și Cooper, J. (1974). Dissonance and the pill: An attribution approach to studying the arousal properties of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 29*, 703–709. http://dx.doi.org/10.1037/h0036651

Zentall, T.R. (2016). Cognitive dissonance or contrast? *Animal Sentience, 12*(1); https://animalstudiesrepository.org/animsent/vol1/iss12/1/

I

Perspective care folosesc versiunea originală a teoriei

2

Îmbunătățind versiunea din 1957 a teoriei disonanței

Judson Mills

În acest capitol, voi face un lucru îndrăzneț. Voi propune câteva îmbunătățiri la cea mai importantă contribuție în psihologie a lui Leon Festinger, teoria disonanței cognitive din 1957. Câteva dintre schimbările propuse au legătură cu ipotezele lui Festinger asupra magnitudinii evitării disonanței și a elementelor care apar înaintea unei alegeri. O schimbare majoră dintre cele propuse se referă la explicația modului în care disonanța este determinată de consecințele așteptate și de importanța cogniților.

În ultimele reflecții publice ale lui Festinger asupra teoriei disonanței, în cadrul simpozionului *Reflecții asupra disonanței cognitive: 30 de ani mai târziu*, ținut la cea de a nouăzeci și cincea întrunire Annual Convention of the American Psychological Association (1987; vedeți Anexa B), a descris de ce anume a părăsit psihologia socială: „Am părăsit acest domeniu și am încetat să mai fac cercetări asupra teoriei disonanței deoarece

* http://dx.doi.org/10.1037/0000135-002

eram într-un impas total. Nu mă puteam gândi decât la cât de corectă a fost ipoteza mea inițială" (anexa B). Dacă Festinger, marele teoretician, nu putea să îmbunătățească teoria, ce speranță mai rămăsese?

Totuși, Festinger a spus și următoarele: „Dacă o teorie este testabilă într-o oarecare măsură, ea nu va rămâne neschimbată. Trebuie să se schimbe. Toate teroriile sunt greșite. În ceea ce privește teoriile, noi nu ne întrebăm dacă putem arăta că sunt greșite sau corecte, ci mai degrabă cât anume din domeniul empiric pot acoperi aceste teorii și cum trebuie ele modificate și schimbate pe măsură ce cunoașterea evoluează?" (Anexa B). Referindu-se la teoria disonanței, Festinger a spus „Sunt destul de sigur că teoria este suficient de validă și, pe măsură ce vor fi aduse schimbări și rectificări, ea va fi și mai validă, cercetările vor continua și va fi tot mai bine clarificată." (Anexa B). Așadar, cu toate că Festinger s-a simțit incapabil să îmbunătățească teoria și a părăsit în 1964 cercetarea în domeniul disonanței și psihologia socială, retrospectiva sa ne dă speranță și curaj pentru a dezvolta și îmbunătăți teoria.

Așa cum bine se știe, teoria disonanței a fost extrem de fructuoasă și a stimulat un număr mare de cercetări. Totodată, așa cum remarcam atunci când am moderat simpozionul din 1987 asupra disonanței, teoretizarea lui Festinger a avut repercusiuni cu mult dincolo de domeniul psihologiei sociale. A schimbat înțelesul cuvântului *disonanță*. Oamenii educați nu se mai gândesc imediat la muzică atunci când este menționat cuvântul disonanță. *Disonanța cognitivă* a devenit parte a limbajului nostru. De exemplu, termenul a apărut în articole pe pagina de editoriale a *Washington Post*.

De ce teoria disonanței, în special versiunea ei din 1957, a fost atât de rodnică și de importantă? Unul dintre răspunsurile la această întrebare scoate în evidență stilul unic de cercetare al lui Festinger. În necrologul lui Festinger din *American Psychologist*, Zajonc (1990) l-a comparat pe Festinger cu Dostoievski și Picasso. Zajonc scria: „Asemenea lui Dostoievski și Picasso, Festinger a pus în mișcare în științele sociale un *stil* de cercetare și o teorie care sunt acum un bun comun al tuturor specialiștilor creativi din domeniu" (p. 661). Zajonc spunea despre Festinger: „Leon este pentru psihologia socială ceea ce Freud este pentru psihologia clinică și Piaget pentru psihologia dezvoltării". O astfel de afirmație, făcută de unul dintre asistenții lui Festinger, așa cum sunt și eu, ar putea părea părtinitoare și posibil interesată, dar Zajonc, un psiholog remarcabil, nu a fost un asistent al lui Festinger.

Prefer să răspund întrebării legate de importanța teoriei în termeni legați de conținutul acesteia. Cred că importanța sa constă în dezvăluirea unui număr mare de fenomene noi și interesante. Aceste fenomene au de-a face în primul rând cu efectul acțiunilor asupra credințelor și atitudinilor. Teoria a mers cu mult dincolo de ideea simplă că a spune este totuna cu a crede. Menționează condițiile în care a spune coincide cu a crede și a face înseamnă a valoriza. Interesul în legătură cu efectul comportamentului asupra cogniției, caracteristica esențială a teoriei disonanței, poate fi observat în versiunea timpurie a teoriei, într-o lucrare nepublicată pe care Festinger a distribuit-o la seminarul său din 1954 (vedeți Anexa A). În această primă variantă a teoriei disonanței, Festinger emite ipoteza că oamenii au tendința de a aduce în consonanță cogniția și comportamentul, pentru a reduce disonanța dintre cele două.

Mă voi concentra pe versiunea din 1957 a teoriei disonanței, care cred că a fost și continuă să fie o ipoteză teoretică extrem de folositoare. Versiunea din 1957 începe cu o definiție (aparent) simplă a disonanței. „Două elemente sunt într-o relație disonantă dacă, luându-le pe fiecare separat, obversul unui element ar deriva din celălalt. Pentru a o spune într-un mod mai formal, *x* și *y* sunt disonante dacă non-*x* derivă din *y*" (Festinger, 1957). Prefer să mă concentrez asupra celei de-a doua forme a definiției, deoarece evită termenul obscur de *obvers*[6].

Cred că elementul-cheie al teoriei disonanței, care o face să fie atât de folositoare, este ipoteza că disonanța diferă în magnitudine și nivelul total de disonanță depinde de proporția elementelor relevante care sunt disonante față de elementul în cauză. Elementul focal era în mod specific un comportament sau ceea ce Festinger a numit *element comportamental*. Ipoteza legată de magnitudinea disonanței, împreună cu aceea că disonanța este neplăcută și că presiunea de a o reduce este o funcție a magnitudinii a permis derivarea multor predicții interesante. De exemplu, predicția că pe măsură ce o persoană primește mai puțini bani pentru a convinge pe cineva că o sarcină plictisitoare este plăcută, atitudinea persoanei plătite față de sarcina plictisitoare devine mai favorabilă (Festinger și Carlsmith, 1959).

Ipoteza lui Festinger asupra magnitudinii disonanței era foarte diferită de ceea ce se presupunea în alte teorii ale congruenței cognitive comune în anii '50 și '60. A permis nu numai inferarea cazurilor în care disonanța este mai probabil să apară și deci, tendința de a o reduce ar fi mai puternică, cât

6 Termenul *obvers* nu pare să fi fost folosit în concordanță cu definiția din dicționar, ca propoziție dedusă imediat din alta prin negarea opusului pe care aceasta îl afirmă, de exemplu obversul „orice *a* este *b*" este „nicio *a* nu este non *b*".

și predicții ale modului în care ar putea fi redusă. Ipoteza că disonanța era o funcție a proporției elementelor disonante a permis predicții legate de reducerea disonanței atât prin adăugarea cogniților consonante, cât și prin înlăturarea cogniților disonante. Aceste predicții nu au fost făcute prin alte teorii ale congruenței cognitive, care nu au făcut presupoziții legate de gradul de incompatibilitate sau de atenuarea efectelor acesteia prin adăugarea unor elemente compatibile diferite.

MAGNITUDINEA EVITĂRII DISONANȚEI

În versiunea teoriei disonanței din 1957 sunt câteva ipoteze care nu au primit suficientă atenție și care au nevoie de revizuire. Una dintre ele este ipoteza lui Festinger că, cu cât magnitudinea disonanței existente este mai mare, cu atât mai mare va fi magnitudinea evitării unei informații noi, așteptate să crească disonanța (până la un punct maxim).

Unele dintre cercetările timpurii în teoria disonanței au examinat implicațiile acesteia asupra selectivității în expunerea la informații. Se cunoștea în anii '50 că mass-media era în general ineficientă în schimbarea atitudinilor sociale importante și că un motiv semnificativ era autoselecția audiențelor mass-media (Hovland, 1959). Teoria disonanței a fost în mod particular de ajutor în înțelegerea distorsiunilor legate de expunerea voluntară la informații, deoarece menționează situațiile în care oamenii vor căuta sau vor evita informațiile. A prezis că indivizii vor căuta informații așteptate să crească consonanța (informații *consonante*) sau vor evita informațiile așteptate să crească disonanța (informații *disonante*). A prezis, de asemenea, faptul că, cu cât

disonanța curentă este mai mare, cu atât mai puternice vor fi tendințele de a căuta informații consonante și de a evita informațiile disonante.

Studiile timpurii asupra disonanței în expunerea selectivă la informații au arătat că există o preferință pentru informația consonantă (Ehrlich, Guttman, Schonbach și Mills, 1957; Mills, Aronson și Robinson, 1959). Totuși, faptul că oamenii preferă informațiile consonante nu aduce dovezi că informația disonantă este evitată, deoarece o astfel de preferință poate avea drept cauză doar căutarea informației consonante. Pentru a demonstra evitarea informației disonante, sunt necesare comparațiile cu un standard neutru.

Experimentele ulterioare legate de informațiile consonante și disonante au avut un standard de referință neutru și au fost găsite dovezi ale evitării informațiilor disonante (Mills, 1965a). A fost testat efectul nivelului curent de disonanță asupra interesului față de informația consonantă și disonantă (Mills, 1965b). A fost găsită dovada că, cu cât disonanța postdecizională este mai mare, cu atât este mai mare și interesul pentru informația consonantă. Interesul pentru informația care favorizează alternativa aleasă a fost mai puternic atunci când cele două variante (cea aleasă și cea respinsă) erau similare ca atractivitate. Totuși, nu s-a descoperit o evitare mai mare a informației disonante atunci când disonanța postdecizională era mai mare. Evitarea informației care favorizează varianta respinsă nu a fost mai mare atunci când alternativele au fost apropiate ca atractivitate.

Eșecul experimentului lui Mills (1965b) de a arăta că magnitudinea evitării disonanței a fost influențată de nivelul de disonanță existent nu poate fi explicat pe baza folosirii unor proceduri neadecvate. Nu poate fi atribuit manipulării inadecvate

a nivelului de disonanță și nici măsurătorilor nepotrivite ale interesului față de informații. Motivul este că, în aceeași situație experimentală, utilizând aceleași tehnici de manipulare a nivelului de disonanță și aceleași instrumente de măsură a interesului asupra informației, s-a descoperit că interesul pentru informația consonantă era direct proporțional cu nivelul disonanței existente. Rezultatul pozitiv în ce privește interesul în informația consonantă nu ar fi apărut decât dacă manipularea nivelului de disonanță și măsurarea interesului față de informație ar fi fost adecvate în acel experiment. Acest rezultat pozitiv este dovada că rezultatul negativ în ce privește efectul nivelului de disonanță existent asupra magnitudinii evitării disonanței nu a fost datorat procedurilor neadecvate.

Experimentul despre efectul nivelului de disonanță existent asupra interesului pentru informația consonantă și disonantă (Mills, 1965b) este singurul pe care îl cunosc să fi testat ipoteza lui Festinger asupra efectului disonanței existente asupra magnitudinii evitării unei noi disonanțe. Din câte știu eu, nu există nicio dovadă care să susțină ipoteza că evitarea unei noi disonanțe este mai mare cu cât nivelul de disonanță existent este mai mare. Pe baza puținelor cercetări asupra acestei teme, concluzionez că afirmația versiunii din 1957, aceea că magnitudinea evitării disonanței este influențată de nivelul de disonanță existent, are nevoie de a fi revizuită.

CE SE ÎNTÂMPLĂ ÎNAINTEA UNEI ALEGERI

Un alt aspect al versiunii din 1957 care are nevoie de revizuire este ipoteza lui Festinger referitoare la momentul de dinaintea

alegerii. Festinger presupune că nu există distorsiune cognitivă în situația predecizională. Acesta a adoptat o poziție care, strict vorbind, nu făcea parte din teorie, și anume că „situația de dinaintea acțiunii sau deciziei va fi caracterizată de căutarea nonselectivă a informațiilor relevante" și „va exista o lipsă de rezistență în acceptarea și perceperea informației relevante" (p. 126).

Contrar afirmațiilor lui Festinger, în urma cercetărilor asupra temei expunerii la informație înaintea alegerii s-au găsit dovezi ale unei expuneri selective la informație. Când oamenii nu sunt angajați față de o anumită poziție, cu cât sunt mai siguri că poziția lor este cea mai bună, cu atât mai mare este preferința pentru informațiile care o susțin (Mills și Ross, 1964), în timp ce contrariul apare dacă angajamentul este puternic. Înaintea unei alegeri, oamenii care sunt siguri că o alternativă nu este bună sunt mai puțin interesați de informațiile care o susțin pe aceasta decât cei nehotărâți în legătură cu cea mai bună alternativă (Mills, 1965c). Oamenii care sunt siguri înaintea unei alegeri că o alternativă nu este bună, prezintă dovezi ale evitării informației care favorizează acea alternativă, afișând un interes mai mic în comparație cu cei care nu pot alege între alternative (Mills și Jellison, 1968).

Cercetările asupra expunerii selective înaintea unui angajament au fost bazate pe ipoteza că oamenii își doresc să fie siguri că acțiunea pe care o aleg este mai bună decât alternativa. Acest concept a fost numit *teoria siguranței deciziei* (Mills, 1968). O altă direcție de cercetare bazată pe teoria siguranței deciziei a găsit dovezi ale distorsiunii cognitive înaintea unei alegeri. Anticiparea alegerii legate de alte persoane crește efectul de halo asupra impresiilor despre acei oameni în legătură cu

trăsăturile pozitive, reflectând o mai mare diferență în evaluarea acelor oameni (Mills și O'Neal, 1971; O'Neal, 1971; O'Neal și Mills, 1969). Când o alegere prospectivă este mai apropiată în timp, există o diferență mai mare în evaluările private ale alternativelor (Brounstein, Ostrove și Mills, 1979), dar o diferență mai mică în cele publice.

Efectul importanței alegerii prospective în evaluările private și publice ale alternativelor a fost testat într-un experiment recent (Mills și Ford, 1995). Acesta a descoperit că, cu cât importanța alegerii prospective este mai mare, cu atât este mai mare diferența dintre evaluările private ale alternativelor și cu atât mai mică diferența dintre evaluările publice. Aceste rezultate pot fi interpretate în termenii disonanței, adică, evitarea disonanței așteptate să apară în urma deciziei.[7]

Diferența mai mare în evaluările private ale alternativelor, atunci când alegerea prospectivă a fost mai importantă, poate fi interpretată în termenii unei motivații mai mari pentru evitarea disonanței de așteptat să apară în urma alegerii. Mărirea distanței privind atractivitatea alternativelor în privat înainte de o alegere va reduce disonanța care ar putea apărea după alegere. Disonanța așteptată după alegere ar fi mai mare cu cât alegerea este mai importantă, așa că, în privat, mărirea distanței între atractivitatea alternativelor pentru evitarea disonanței ulterioare ar fi proporțională cu importanța alegerii.[8] Descoperirea faptului că diferența în evaluările publice ale alternativelor va fi mai scăzută cu cât importanța alegerii este mai mare este o dovadă că

[7] Interpretarea în termenii disonanței în articolul lui Mills și Ford a fost inclusă într-o notă de subsol, în acord cu dorința editorului.

[8] Ipoteza că magnitudinea evitării disonanței este determinată de nivelul de disonanță așteptat să apară este separată și distinctă de ipoteza discutată mai devreme, aceea că magnitudinea evitării disonanței este determinată de nivelul disonanței existente.

evaluările private și publice au fost făcute în situația pre-alegerii. Dacă evaluările ar fi fost făcute în situația post-alegerii, nu ar fi trebuit să apară efectul opus pentru evaluările private și publice.

Diferența mai mică în evaluările publice ale alternativelor atunci când alegerea prospectivă este mai importantă poate fi explicată în termenii ipotezei lui Festinger (1957), aceea că teama de disonanță poate conduce spre reticența unei persoane de a-și asuma o obligație (p. 30). Explicația implică premisa că exprimarea publică a unei preferințe pentru una dintre alternative înainte de alegere este privită drept angajament de a alege acea variantă. Angajamentul poate fi evitat minimizând diferența dintre evaluările publice ale alternativelor. Cu cât importanța alegerii așteptate este mai mare, cu atât mai mare este și teama de disonanță și minimizarea diferenței în evaluările publice.

În *Conflict, Decision, and Dissonance* (1964), Festinger sublinia că disonanța nu apare decât după ce a fost făcută alegerea. Totuși, discutând consecințele anticipării disonanței post-decizie pentru comportamentul pre-decizie, Festinger (1964) afirma: „Dacă o persoană anticipează disonanța drept consecință a alegerii, ar fi de așteptat să reacționeze încercând să minimizeze sau să evite cu totul disonanța anticipată" (1964, pp. 144–145). Dacă nevoia de a fi sigur de corectitudinea unei alegeri anticipate este interpretată în termenii nevoii de evitare a disonanței care ar fi de așteptat să apară în urma deciziei, cercetarea bazată pe teoria *siguranței deciziei* (care a descoperit distorsiuni în căutarea informației și în evaluările de dinaintea alegerii) poate fi interpretată în termenii disonanței. Așa cum este menționat în articolul lui Mills și Ford (1995), teoria siguranței deciziei poate fi integrată în teoria disonanței.[9]

9 Mențiunea a apărut într-o notă de subsol despre interpretarea disonanței.

Pe baza unui număr considerabil de studii care s-au ocupat de această problemă, concluzionez că atunci când sunt în fața unei alegeri potențiale, oamenii vor fi motivați să evite disonanța anticipată drept consecință a luării deciziei. Vor evita informația așteptată să crească disonanța postdecizională și vor diferenția în privat atractivitatea alternativelor, pentru a evita disonanța care ar fi de altfel de așteptat să apară după alegere. Aceasta este exact contrariul a ceea ce a presupus Festinger. Evitarea disonanței este un aspect important al teoriei, care a fost neglijat în cercetările mai recente asupra disonanței. Are nevoie să fie discutată în orice revizuire a teoriei.

MODUL ÎN CARE DISONANȚA ESTE DETERMINATĂ DE CONSECINȚELE DORITE ȘI IMPORTANȚA COGNIȚIILOR

Simt că în versiunea din 1957 sunt și alte câteva aspecte importante care au fost ignorate sau nu au primit suficientă atenție. Unul se referă la afirmația lui Festinger că „motivația și consecințele dorite pot fi factori care determină dacă două elemente sunt sau nu disonante" (p. 13). Un altul este ipoteza lui Festinger că dacă două elemente sunt disonante, magnitudinea disonanței va fi o funcție a importanței acestora. Aceste aspecte neglijate ale teoriei sunt implicate în propunerea mea de schimbare a definiției *disonanței*.[10] Schimbarea pe care o voi propune

[10] Am fost motivat să iau în calcul rolul importanței în disonanță de discuțiile cu Haruki Sakai, în timpul vizitei sale în Maryland în vara lui 1995. Cititorii pot găsi un eseu de Sakai în prima ediție a acestui volum (Capitolul 11, „A Multiplicative Power-Function Model of Cognitive Dissonance: Toward an Integrated Theory of Cognition, Emotion, and Behavior After Leon Festinger").

provine din câteva aspecte ale teoriei care m-au preocupat multă vreme, încă de când lucram în perioada 1954-1957 ca asistent de cercetare al lui Festinger, când el își dezvolta teoria.

Unul dintre aspectele versiunii din 1957 care mi-a dat întotdeauna de gândit este că definiția disonanței nu ia în considerare existența tuturor celorlalte elemente cognitive care sunt relevante pentru una sau ambele chestiuni luate în discuție și pur și simplu se ocupă doar de acestea două (p. 13). M-am gândit mult timp că, dacă motivația și consecințele dorite determină existența disonanței, atunci nu s-ar lua în considerare doar aceste două singure elemente cognitive. Consecințele dorite par să constituie o a treia cogniție care are nevoie să fie luată în calcul.

Imediat după ce Festinger (1957) a făcut afirmația legată de rolul consecințelor dorite în determinarea disonanței cogniților, el a dat următorul exemplu:

> O persoană poate continua să joace și să piardă bani într-un joc de cărți, în timp ce știe că ceilalți sunt jucători profesioniști. Această a doua cogniție ar fi disonantă cu cea legată de comportamentul său, adică, să continue jocul. Dar ar trebui să fie clar că, pentru a stipula această relație ca disonantă ar trebui să presupunem (destul de plauzibil) că persoana în cauză vrea să câștige. Dacă pentru un motiv necunoscut această persoană vrea să piardă, atunci această relație ar fi consonantă. (p. 13)

În situația din exemplul lui Festinger, ar părea rezonabil să presupunem că dacă persoana ar vrea să câștige, atunci ar exista cogniția aferentă. Dacă persoana ar vrea să câștige, dar din pricina unui motiv ciudat nu are cogniția faptului că

vrea să câștige, ar părea că jucatul cărților nu ar fi disonant cu informația că ceilalți sunt jucători profesioniști. În determinarea prezenței disonanței, luarea în calcul a consecințelor dorite pare să necesite prezența a mai mult de două elemente cognitive în cadrul atenției.

Un alt aspect al teoriei care m-a preocupat multă vreme are de-a face cu ipoteza că elementele decurg sau nu unul din celălalt, dar nu există o variație a măsurii în care acest lucru se întâmplă. Îmi amintesc de o dispută cu Festinger în legătură cu această chestiune. A apărut atunci când lucram la studiul care urma să fie teza mea de doctorat. Studiul examina efectul rezistenței la tentație asupra schimbărilor de atitudine față de înșelăciune (Mills, 1958). Un aspect al acestui studiu a variat constrângerile față de înșelăciune, făcând să pară fie foarte probabil, fie puțin probabil că aceasta va fi detectată.

I-am sugerat lui Festinger că dacă exista cogniția unei probabilități mai mari de a fi prins, aceasta era mai disonantă cu înșelăciunea decât percepția unei probabilități mai mici și am mers mai departe de atât, sugerând că o probabilitate de 95 la sută de a fi prins era mai disonantă în legătură cu înșelăciunea decât probabilitatea de 55 la sută. Festinger susținea că disonanța fie era, fie nu, că nu exista nicio proporție în care un comportament deriva dintr-o cogniție. El a susținut că în cazul probabilității de 95 la sută de a fi prins exista un număr mai mare de cogniții disonante cu înșelăciunea decât în cazul probabilității de 55 la sută. Nu am câștigat, la fel ca în toate disputele pe care le-am avut cu Festinger.

În versiunea din 1957, Festinger a avut o ipoteză asupra gradului de disonanță dintre două cogniții, presupunând că magnitudinea disonanței dintre două cogniții depinde de importanța

acestora. Din păcate, în cercetarea și teoretizarea disonanței, nu a fost subliniată îndeajuns variabila importanța cogniților. O cauză posibilă este aceea că Festinger (1957) nu a spus prea multe despre ce anume înțelegea prin importanță, dincolo de: „cu cât aceste elemente sunt mai importante sau mai valorizate de individ, cu atât magnitudinea relației de disonanță dintre ele va fi mai mare" (p. 16). Un alt motiv posibil, poate unul mai semnificativ, este că Festinger nu a făcut vreun studiu în care să varieze importanța.

Festinger își demonstra adesea ideile prin exemple pe care și le imagina cu măiestrie. Printre acestea, avem un exemplu de reducere a disonanței prin reducerea importanței, în cazul unui fumător obișnuit care are convingerea că fumatul este dăunător sănătății:

> Fumătorul nostru, de exemplu, ar putea afla totul despre accidentele rutiere și rata mortalității. Adăugând apoi cunoașterea faptului că pericolul fumatului este neglijabil în comparație cu pericolul conducerii mașinii, disonanța lui ar fi cumva redusă. Disonanța totală ar fi redusă aici prin reducerea *importanței* disonanței existente (Festinger, 1957).

Ca mai toate exemplele lui Festinger, acesta pare limpede, dar nu aduce o conceptualizare generală a variabilei importanței.

Variabila importanței pare a fi implicată în consecințele comportamentului pentru lucruri care sunt valorizate sau dorite ori în consecințele comportamentului pentru lucruri privite drept nedorite. Aceasta pare similară cu ideea că disonanța este determinată de motivație și de consecințele dorite, exceptând faptul că variabila importanței variază magnitudinea disonanței. Pare

rezonabil să presupunem că un comportament derivă dintr-o cogniție despre consecința acestuia, dacă există dorința pentru acea consecință, și că obversul (sau opusul) comportamentului derivă din cogniția consecinței comportamentului, dacă există dorința de a evita acea consecință. O astfel de formulă ar încorpora consecințele dorite (și nedorite) în cadrul definiției disonanței.

Un rezultat al încorporării dezirabilității (sau indezirabilității) consecințelor comportamentului în definiția disonanței este că determinarea disonanței ar implica trei cogniții: (a) o cogniție despre comportament, (b) o cogniție despre consecința comportamentului și (c) o cogniție despre dezirabilitatea (sau indezirabilitatea) consecinței. Utilizarea a trei cogniții în enunțarea disonanței ar face teoria disonanței mai asemănătoare teoriei *echilibrului*. În urmă cu câțiva ani, Insko și colaboratorii (Insko, Worchel, Folger și Kutkus, 1975) au propus o interpretare a disonanței prin teoria echilibrului, chiar dacă în termeni cumva diferiți. Shultz și Lepper (1996) observau că modelul lor privind disonanța ca rețea neuronală de tip constrângere-satisfacere cuprinde ipoteze care amintesc de teoria echilibrului cognitiv.

Păstrând cât mai aproape posibil limbajul din versiunea 1957, sugestia mea pentru enunțarea disonanței este: un comportament derivă dintr-o cogniție despre consecința acestuia (este consonant), în cazul în care consecința este dezirabilă și un comportament nu derivă dintr-o cogniție despre consecință (este disonant), atunci când consecința este nedezirabilă. Înțelegerea disonanței în termenii a trei cogniții clarifică de ce anume disonanța este redusă uneori prin schimbarea unei atitudini și alteori prin schimbarea unei convingeri. Un fumător

poate reduce disonanța crezând că nu există dovezi că fumatul produce cancer sau minimizând indezirabilitatea cancerului, cu toate că ultima este puțin probabilă, pentru că atitudinea negativă privind cancerul este foarte puternică și rezistentă la schimbare. Cele mai multe studii ale disonanței s-au concentrat pe reducerea acesteia prin schimbarea unei atitudini (de exemplu, antipatia pentru o persoană față de care cineva a făcut comentarii disprețuitoare; Davis și Jones, 1960) și au folosit situații în care era foarte dificilă reducerea disonanței prin schimbarea convingerii (de exemplu, prin negarea faptului că remarcile proprii erau disprețuitoare la adresa altuia).

Ideea că un comportament este disonant cu o cogniție legată de consecința acestuia dacă există o dorință de a evita consecința sună similar cu ipoteza lui Cooper și Fazio (1984) privind necesitatea existenței consecințelor neplăcute în apariția disonanței. Totuși, asemănarea nu este atât de clară când privim definiția lor pentru evenimentul advers, drept „un eveniment care blochează propriul interes sau un eveniment care ar fi fost de preferat să nu apară" (Cooper și Fazio, 1984, p. 232). Definiția lor are două aspecte diferite. Un eveniment poate fi unul care ar fi fost de preferat să nu apară, dar poate nu este neapărat unul care blochează propriul interes.

Pare limpede că, pentru apariția disonanței, consecința comportamentului trebuie să fie nedorită, ceva ce persoana este motivată să evite. Folosind idei asemănătoare cu versiunea generală a echilibrului propusă de Rosenberg și Abelson (1960), avem posibilitatea de a afirma în termeni generali ce anume constituie o consecință dorită sau nedorită. O consecință este dezirabilă dacă are un efect pozitiv asupra a ceva evaluat ca pozitiv sau promovează acel lucru ori dacă are un efect negativ asupra

a ceva evaluat ca negativ sau neagă acel lucru. O consecință este indezirabilă dacă susține ceva evaluat negativ ori dacă anulează ceva care este evaluat pozitiv.

Așa cum au subliniat Brehm și Cohen (1962), disonanța profită de frustrarea altor motive. Dar, dacă este implicat sinele, situația se schimbă. Cercetările recente ale lui Harmon-Jones, Brehm, Greenberg, Simon și Nelson (1996), care arată că o declarație publică a poziției unei persoane nu este obligatorie pentru apariția disonanței, dovedesc că pentru apariția disonanței nu este necesară blocarea propriului interes sau rănirea altei persoane. Modul în care sinele este implicat în disonanță este o chestiune importantă, asupra căreia voi reveni mai târziu.

Includerea explicită a consecințelor dorite (și nedorite) în definiția disonanței are și alte avantaje. Include importanța sau valoarea direct în descrierea disonanței. Mai mult, facilitează parcurgerea următorului pas, de admitere a gradelor de disonanță între cogniții, în funcție de puterea motivației de a evita o anumită consecință. Importanța este determinată nu numai de faptul că un comportament are consecințe dezirabile sau indezirabile asupra unui lucru, ci și de gradul de probabilitate al apariției consecinței din acel comportament și de măsura în care aceasta este dorită sau nedorită.

Propunerea mea este că gradul în care obversul (sau opusul) unui comportament derivă dintr-o cogniție despre o consecință depinde de mărimea dorinței de evitare a consecinței. Disonanța ar trebui să depindă de gradul de certitudine cu care un comportament va conduce spre o consecință și de gradul în care consecința este dezirabilă sau indezirabilă. Pentru a da câteva exemple: disonanța ar trebui să fie mai mare în situația în

care un fumător crede că există probabilitatea de sută la sută ca fumatul să cauzeze cancer, decât în cazul în care crede că această probabilitate ar fi de unu la sută. Disonanța ar fi mai mare dacă acesta crede că fumatul îi va produce cancer în 5 ani, în comparație cu convingerea că fumatul ar produce cancer în 50 de ani. Ar trebui să existe o disonanță mai mare dacă fumătorul crede că fumatul îi produce tumori mari inoperabile, decât atunci când crede că ar produce doar tumori mici, ușor de îndepărtat. Și firește, disonanța ar fi mai mare pentru un fumător care crede că fumatul cauzează cancer decât dacă el crede că fumatul produce ceva mai puțin indezirabil, cum ar fi pătarea danturii.

Această formulare a disonanței, în termenii gradului în care un comportament derivă dintr-o consecință și din dezirabilitatea consecinței, are și alte avantaje. Evită bizareria versiunii originale, care presupune că gradele de disonanță sunt descrise întotdeauna în termenii numărului de cogniții consonante și disonante. În unele cazuri, cum este cel în care suma de bani primită pentru a convinge pe cineva că o sarcină plictisitoare este plăcută (Festinger și Carlsmith, 1959), nu este nerezonabil să spunem că persoana care a primit 20 de dolari are un număr mai mare de cogniții consonante decât cea care a primit un dolar. Dar în alte cazuri, cum ar fi atunci când vorbim despre măsura efortului pe care îl implică angajarea într-o acțiune, este mai degrabă nepotrivit să discutăm în termeni de număr al cogniților. Este forțat să spunem că o acțiune care necesită un efort mai mare implică mai multe cogniții decât una care necesită un efort moderat. Acest tip de uz nepotrivit poate fi evitat dacă ne gândim la disonanță în termenii soliditătii relației dintre elementele cognitive, spre deosebire de simpla numărare a elementelor consonante versus disonante.

Formularea pe care o propun, care ia în calcul în mod explicit dezirabilitatea consecințelor și, de fapt, importanța elementelor, are un alt avantaj potențial. Ar putea reconcilia teoriile curente care pun accentul pe rolul sinelui în procesele de disonanță (Thibodeau și Aronson, 1992) cu formularea din versiunea originală a disonanței din 1957. Când analizăm rolul sinelui, voi presupune că există o distincție între motivația persoanei și rolul sinelui. Dacă animalele inferioare, cum sunt șobolanii, au disonanță și o reduc, așa cum credea Festinger (Lawrence și Festinger, 1962), atunci prezența sinelui nu este necesară în apariția disonanței. Nu presupunem că șobolanii ar avea concepții despre sine. Dar au, desigur, motivație. Pentru șobolani, există consecințe dorite și nedorite, cum ar fi prezența hranei sau a șocului electric.

În cazul oamenilor, pe lângă motive care nu necesită invocarea conceptului de sine, există, desigur, concepții despre sine, stimă de sine, convingeri și atitudini de sine. Toate aceste aspecte ale sinelui au implicații importante în motivație. În interpretarea dată de mine disonanței, implicarea sinelui poate crește consecințele dorite sau nedorite. Dacă folosim definiția disonanței care ia în considerare gradele de disonanță în funcție de măsura consecințelor și de dezirabilitatea sau indezirabilitatea acestora, putem unifica cunoștințele actuale despre rolul sinelui în disonanță și cadrul general al versiunii originale a teoriei.

În unele cazuri, relevanța pentru sine poate mări disonanța prin creșterea motivației de a evita anumite consecințe și, în alte cazuri, o centrare pe sine poate scădea disonanța prin reducerea motivației de a evita consecințele. O importantă lucrare recentă de Simon, Greenberg și Brehm (1995) a adus dovada că

manipularea afirmațiilor despre sine ale lui Steele și Liu (1983), demonstrată a reduce disonanța, poate fi explicată în termenii diminuării importanței acțiunii disonante. Formularea actuală, care include în mod intenționat importanța în definiția disonanței, poate explica de ce uneori disonanța este mai mare când sinele este implicat și, de asemenea, de ce este mai mică în alte circumstanțe când sinele este implicat.

Propunerea mea (aceea că gradul de disonanță depinde de gradul în care opusul comportamentului derivă din cogniții legate de măsura consecințelor comportamentului și a dezirabilității sau indezirabilității consecințelor) este, desigur, ceva care merge dincolo de definiția originală a disonanței a lui Festinger. Simt totuși că ea este în spiritul versiunii originale a lui Festinger din 1957 și se potrivește multora dintre exemplele pe care el le-a dat. În această formulare există numeroase ramificații care au nevoie să fie abordate, ceea ce ar ridica probleme extraordinare. Cum se poate măsura gradul în care un comportament derivă dintr-o consecință? Cum se poate măsura gradul de dezirabilitate sau indezirabilitate a consecinței? O serie de chestiuni importante au nevoie să fie luate în calcul.

CONCLUZII

Îmi aduc deseori aminte de o afirmație atribuită lui Einstein, că totul trebuie făcut cât mai simplu cu putință, dar nu mai simplu de atât. Această formulare a disonanței nu este la fel de simplă precum cea a versiunii din 1957, despre care cred că era înșelător de simplă. Cred totuși că ea ne furnizează o descriere mai precisă și mai riguroasă a domeniului cercetării disonanței.

Dacă e adevărată, ar trebui să fie de folos în generarea de noi perspective. Să sperăm că va susține dezvoltarea continuă a teoriei disonanței. Cred că, prin continuarea dezvoltării teoriei, onorăm contribuția lui Festinger.

BIBLIOGRAFIE

Brehm, J.W. și Cohen, A.R. (1962). *Explorations in cognitive dissonance.* New York: Wiley. http://dx.doi.org/10.1037/11622-000

Brounstein, R.J., Ostrove, N. și Mills, J. (1979). Divergence of private evaluations of alternatives prior to a choice. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,* 1957–1965. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.37.11.1957

Cooper, J. și Fazio, R.H. (1984). A new look at dissonance theory. În L. Berkowitz (coord.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 17, pp. 220–262). New York: Academic Press.

Davis, K.E. și Jones, E.E. (1960). Changes in interpersonal perception as a means of reducing cognitive dissonance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 61,* 402–410, http://dx.doi.org/10.1037/h0044214

Ehrlich, D., Guttman, I., Schonbach, P. și Mills, J. (1957). Postdecision exposure to relevant information. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 54,* 98–102, http://dx.doi.org/10.1037/h0042740

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance.* Evanston, IL: Row, Peterson.

Festinger, L. (1964). *Conflict, decision, and dissonance.* Palo Alto, CA: Stanford University Press.

Festinger, L. și Carlsmith, J.M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 58*, 203–210. http://dx.doi.org/10.1037/h0041593

Harmon-Jones, E., Brehm, J., Greenberg, J., Simon, L. și Nelson, D.E. (1996), Evidence that the production of aversive consequences is not necessary to create cognitive dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 5–16. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.70.1.5

Hovland, C.I. (1959). Reconciling conflicting results derived from experimental and survey studies of attitude change. *American Psychologist, 14*, 8–17. http://dx.doi.org/ 10.1037/h0042210

Insko, C.A., Worchel, S., Folger, R. și Kutkus, A. (1975). A balance theory interpretation of dissonance. *Psychological Review, 82*, 169–183. http://dx.doi.org/10.1037/ 0033-295X.82.3.169

Lawrence, D.F.I. și Festinger, L. (1962). *Deterrents and reinforcement*. Palo Alto, CA: Stanford University Press.

Mills, J. (1958). Changes in moral attitudes following temptation. *Journal of Personality, 26*, 517–531. http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-6494.1958.tb02349.x

Mills, J. (1965a). Avoidance of dissonant information. *Journal of Personality and Social Psychology, 2*, 589–593. http://dx.doi.org/10.1037/h0022523

Mills, J. (1965b). Effect of certainty about a decision upon post-decision exposure to consonant and dissonant information. *Journal of Personality and Social Psychology, 2*, 749–752. http://dx.doi.org/10.1037/h0022676

Mills, J. (1965c). The effect of certainty on exposure to information prior to commitment. *Journal of Experimental Social Psychology, 1*, 348–355. http://dx.doi.org/ 10.1016/0022-1031(65)90014-4

Mills, J. (1968). Interest in supporting and discrepant information. În *Theories of cognitive consistency: A source book*, R.P. Abelson, E. Aronson, W.J. McGuire, T.M. Newcomb, M.J. Rosenberg și P.H. Tannenbaum (coord.), Skokie, IL: Rand McNally.

Mills, J., Aronson, E. și Robinson, H. (1959). Selectivity in exposure to information. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 59*, 250–253. http://dx.doi.org/10.1037/ h0042162

Mills, J. și Ford, T.E. (1995). Effects of importance of a prospective choice on private and public evaluations of the alternatives. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 256–266. http://dx.doi.org/10.1177/0146167295213007

Mills, J. și Jellison, J.M. (1968). Avoidance of discrepant information prior to commitment. *Journal of Personality and Social Psychology, 8*, 59–62. http://dx.doi.org/10.1037/ h0025319

Mills, J. și O'Neal, E. (1971). Anticipated choice, attention, and halo effect. *Psychonomic Science, 22*, 231–233. http://dx.doi.org/10.3758/BF03332586

Mills, J. și Ross, A. (1964). Effects of commitment and certainty upon interest in supporting information. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 68*, 552–555. http://dx.doi.org/10.1037/ h0043278

O'Neal, E. (1971). Influence of future choice importance and arousal upon the halo effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 19*, 334–340. http://dx.doi.org/ 10.1037/h0031466

O'Neal, E. și Mills, J. (1969). The influence of anticipated choice on the halo effect. *Journal of Experimental Social Psychology, 5*, 347–351. http://dx.doi.org/10.1016/ 0022-1031(69)90059-6

Rosenberg, M.J. și Abelson, R.R. (1960). An analysis of cognitive balancing. În *Attitude organization and change* (pp. 112–163),

C.I. Hovland și M. J. Rosenberg (coord.), New Haven, CT: Yale University Press.

Shultz, T.R. și Lepper, M.R. (1996). Cognitive dissonance reduction as constraint satisfaction. *Psychological Review, 103,* 219–240. http://dx.doi.org/10.1037/ 0033-295X.103.2.219

Simon, L., Greenberg, J. și Brehm, J. (1995). Trivialization: The forgotten mode of dissonance reduction. *Journal of Personality and Social Psychology, 68,* 247–260. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.68.2.247

Steele, C.M. și Liu, T.J. (1983). Dissonance processes as self-affirmation. *Journal of Personality and Social Psychology, 45,* 5–19. http://dx.doi.org/10.1037/ 0022-3514.45.1.5

Thibodeau, R. și Aronson, E. (1992). Taking a closer look: Reasserting the role of the self-concept in dissonance theory. *Personality and Social Psychology Bulletin, 18,* 591–602. http://dx.doi.org/10.1177/0146167292185010

Zajonc, R.B. (1990). Necrolog: Leon Festinger (1919–1989). *American Psychologist, 45,* 661–662. http://dx.doi.org/10.1037/h0091620

Un punct de vedere radical asupra teoriei disonanței

Jean-Leon Beauvois și Robert-Vincent Joule

În 1957, Leon Festinger a propus teoria disonanței cognitive (Festinger, 1957). Cartea sa descria cercetarea și propunea o teorie care explica rezultatele experimentale prezentate. Conținea, de asemenea, o metateorie împrumutată din *Zeitgeist*-ul perioadei și care l-a stimulat pe Festinger să facă diferite generalizări, inclusiv una care făcea legătura între teoria sa și teoriile consecvenței cognitive. Extras din metateorie, elementul central al teoriei lui Festinger se rezumă de fapt la următoarele: o persoană poate experimenta o stare de excitație neplăcută (stare de disonanță), care poate fi cuantificată de un coeficient (raport de *disonanță*, vedeți capitolul 2 pentru mai multe explicații) și este redusă când acest raport scade. Cognițiile sunt relevante și luate în considerare doar în măsura în care permit compunerea acestui raport. Mai târziu, în 1962, Brehm și Cohen au afirmat că tot ceea ce oferă semnificativ această teorie are legătură cu raportul

* Acest capitol este retipărit conform primei ediții a acestei cărți. Coordonatorul a adăugat mențiuni despre studii relevante apărute după publicarea inițială.
http://dx.doi.org/10.1037/0000135-003

disonanței. Mai jos, când vorbim de „teoria din '57", ne referim la acest element central al prezentării lui Festinger.

După ce teoria a funcționat timp de 10 ani pe aceste premise, generând rezultatele experimentale și paradigmele clasice care i-au adus reputația, ea a fost revizuită. Revizuirile au constat în introducerea de noi principii (ipoteze?) presupuse a explica motivul pentru care există starea de disonanță. Aceste principii au atras teoria disonanței spre o teorie a Eului, cercetătorii neglijând de fapt raportul de disonanță și implicațiile sale teoretice[11], pentru a putea trata un tip nou de cogniție, pe care Festinger nu l-a prevăzut (de exemplu, „Sunt liber să accept sau să refuz"). În ciuda interesului acestor revizuiri și a lucrărilor experimentale pe care le-au inspirat, credem că acestea s-au rupt de teoria din '57 prin abandonarea raportului de disonanță. Conceptul pe care îl propunem se sprijină, dimpotrivă, pe ideea că trebuie să rămânem cât mai aproape posibil de teoria din '57, care nu a fost niciodată infirmată și a condus la cele mai fascinante rezultate ale teoriei disonanței. Prin urmare, toate ipotezele trebuie să fie extrase din raportul de disonanță.

Oare aceasta înseamnă că revizuirile au venit într-un moment neprielnic? Bineînțeles că nu! Ele aveau la bază o problemă la fel de autentică: efectele disonanței sunt observate numai în anumite condiții (de exemplu, în alegerea liberă sau în cântărirea consecințelor comportamentului îndeplinit). Pentru a trata această problemă, noi am preferat un alt drum decât revizuirea teoriei[10, 12]. De fapt, ne-am străduit să rezolvăm această

---

11 De exemplu, în stabilirea unui raport de disonanță și în plasarea percepțiilor relevante la numitor sau numărător, putem lua în calcul numai implicațiile psihologice a două percepții.

12 Acest parcurs a fost sugerat mai mult sau mai puțin de Brehm și Cohen (1962), primii care au introdus ideea de angajament. Similar lui Kiesler (1971), *noi* credem că angajamentul a fost pentru teoreticienii disonanței un concept de umplutură.

chestiune fără a modifica teoria din '57, ci adăugând mai degrabă o singură propoziție, care era totodată fidelă lui Brehm și Cohen (1962): O acțiune induce disonanță doar atunci când există angajament. Acceptarea acestei propoziții conduce la luarea unei decizii teoretice importante. Înseamnă, de fapt, introducerea teoriei disonanței într-un cadru teoretic mai general, acela al psihologiei angajamentului (Kiesler, 1971). Totuși, acest cadru nu are legătură cu teoriile Eului. De fapt, aceeași situație se aplică și cărții lui Kiesler și celei a lui Festinger. Conține o teorie ambalată într-o metateorie. Când o scoatem din metateorie, teoria lui Kiesler arată ca o teorie a angajamentului *extern* (nu persoana se angajează într-un comportament, ci situația obligă persoana la faptă), iar acest tip de angajament extern este mai curând incompatibil cu o teorie a Eului.

Această opțiune, care implică distincția atentă între teorie și metateorie[13], ne-a condus spre a propune o *teorie radicală a disonanței* (Beauvois și Joule, 1996), care păstrează numai elementul central al lucrării lui Festinger (1957) și o *teorie a angajamentului extern* (Joule și Beauvois, 1998), care menține doar elementul central al cărții lui Kiesler. Este de la sine înțeles că revenirea la elementul central al teoriei nu înseamnă aderarea la un statu-quo teoretic. Se subînțelege, de asemenea, și că renunțarea la metateoriile lui Festinger și Kiesler poate conduce spre o dezvoltare teoretică nouă care i-ar uimi probabil chiar și pe aceștia.

În acest capitol avem două scopuri. Pe de o parte, vrem să prezentăm modul în care dezvoltarea noastră teoretică conduce spre ipoteze și chiar paradigme experimentale noi. Pe de

13 Practica experimentală este un bun criteriu. Avem nevoie de teorie pentru a explica practica experimentală și rezultatele experimentale.

Ce procese mentale au loc atunci când o persoană știe
că face ceva nesănătos? Ce se întâmplă

altă parte, am dori să prezentăm particularitățile acestei perspective radicale în comparație cu alte versiuni ale teoriei disonanței. În acest scop, am selectat și descris câteva rezultate experimentale din lucrările pe care se bazează perspectiva radicală, care, deși compatibile cu teoria din '57, par relativ incompatibile cu alte versiuni ale teoriei. Așadar, am arătat că, în cadrul experimental al supunerii forțate: (a) teoria disonanței nu este o teorie a congruenței, (b) reducerea disonanței nu servește Eului bun din punct de vedere moral și (c) apariția disonanței nu implică neapărat responsabilitatea personală asupra acțiunii. În ultimul rând, am demonstrat că această perspectivă radicală permite propunerea de noi paradigme experimentale.

REDUCEREA DISONANȚEI VERSUS REDUCEREA INCONGRUENȚELOR

Sunt importante aici două dintre caracteristicile de bază ale teoriei din '57:

1. Raportul de disonanță, a cărei reducere corespunde procesului de scădere a disonanței, este definit în relație cu o singură cogniție. Cogniția respectivă nu apare la numărătorul sau la numitorul fracției; ea reprezintă comportamentul participantului.

   Cu puțin timp înainte ca Festinger să decidă cuantificarea stării de disonanță, teoreticienii echilibrului structural propuseseră o formulă a dezechilibrului structural (Cartwright și Harary, 1956), derivată dintr-o concepție fundamental diferită. Aceasta reprezenta raportul dintre

triadele aflate în dezechilibru și numărul total al triadelor implicate de structură. Era, așadar, o formulă aflată în relație cu întreaga structură examinată și nu acorda vreun statut particular vreuneia dintre cogniții implicate. Acest tip de măsurătoare era în concordanță perfectă cu premisele lui Heider, care vedea universul cognitiv ca pe o scenă contemplată de observator și care îi satisfăcea mai mult sau mai sau puțin preferința pentru echilibru (Heider, 1958).

Festinger a ales o abordare diferită. Pentru el, evaluarea nivelului total de disonanță necesită de fapt definirea unui element special care face posibilă atribuirea statutului de consonant sau disonant pentru celelalte cogniții. Prin urmare, această măsurătoare este orientată de o cogniție specială. O numim cogniție *generativă* (Mills, în capitolul 2 al acestui volum, îl numește element *focal*). Argumentele formale și cele experimentale sugerează că această cogniție este cel puțin de natură comportamentală. Câteva experimente (vedeți Beauvois și Joule, 1996) ne-au permis dezvoltarea a două tipuri de ipoteze: una în care cogniția comportamentală era generativă și una în care aceasta era atitudinală. Cogniția generativă, așa cum indică toate rezultatele, este asigurată de reprezentarea comportamentului. Este situația experimentului 1, descris mai jos.

2. Scăderea raportului de disonanță este compatibilă cu apariția relațiilor incompatibile dintre anumite cogniții implicate de raportul disonanței. Motivul acestui fapt este că cognițiile din raport sunt determinate numai de relația cu cogniția generativă. Așadar, dacă cogniția generativă este comportamentală, scopul procesului de reducere a disonanței nu este producerea congruenței cognitive, ci mai degrabă

raționalizarea comportamentului care a produs cogniția generativă. De aceea, procesul de reducere a disonanței poate conduce spre o mai mare incongruență printre alte cogniții. Prin urmare, reducerea raportului, care rămâne pentru noi obiectivul absolut al procesului de reducere a disonanței, nu implică în vreun fel existența congruenței printre cognițiile pe care le conține. Aceste două caracteristici fundamentale intră în acțiune în următorul experiment (Experimentul 1).

Festinger și Carlsmith (1959) au înțeles că situația care producea cea mai mare schimbare de atitudine producea, de asemenea, și cea mai slabă argumentație în raport cu poziția apărată. Rabbie, Brehm și Cohen (1959) au observat în mod întâmplător că, într-o situație de joc de rol contra-atitudinal, participanții care au adus cel mai mare număr de argumente în favoarea poziției apărate erau și cei a căror atitudine se schimba cel mai puțin. Aceste observații sugerau o relație inversă între complexitatea argumentației și schimbarea atitudinii. De fapt, aceste descoperiri nu au fost niciodată validate de teoreticienii disonanței, care le-au menționat, dimpotrivă, drept simple curiozități. Totuși, ele se potrivesc foarte bine în perspectiva strictă (să îi spunem radicală) a teoriei din '57: argumentele contra-atitudinale ale participanților furnizează cogniții congruente cu comportamentul contra-atitudinal, tocmai pentru că acesta constă din apărarea punctului de vedere susținut. Nu e nimic uimitor în această afirmație pentru un teoretician al disonanței, care în mod „natural" recunoaște că argumentele concordante cu atitudinea privată inițială implică apărarea acesteia prin scrierea unui eseu atitudinal. Prin urmare, fiecare argument

care implică din perspectivă psihologică punctul de vedere susținut trebuie privit drept cogniție consonantă și deci, cu rol în reducerea disonanței. Este ușor așadar, să vedem de ce anume, într-o situație de joc de rol contra-atitudinal, cu cât participanții găsesc mai multe argumente care susțin atitudinea apărată, opusă atitudinii inițiale, vor experimenta o disonanță mai mică și, consecutiv, se vor răzgândi mai puțin pentru a o reduce. Prin urmare, vom aștepta o relație inversă între argumentație și schimbarea de atitudine. Beauvois, Ghiglione și Joule (1976) au obținut rezultate care susțin această ipoteză. În cazul participanților care aveau libertate de alegere, în opoziție cu cei care nu aveau, cu cât era mai mare timpul alocat susținerii poziției contra-atitudinale, cu atât mai puțin se schimba atitudinea acestora. Joule și Levèque (1993) au testat această ipoteză mai recent folosind un model factorial 2 x 3, cu participanți într-o situație clasică de joc de rol contra-atitudinal (instruire individuală).

În experimentul lui Joule și Levèque (1993), 120 de participanți (studenți la literatură ai Universității din Provence) trebuiau să scrie un eseu persuasiv în favoarea poziției contra-atitudinale „activitățile recreative sunt o pierdere de timp pentru studenți". Toți participanții și-au oferit voluntar participarea în ceea ce se credea a fi un studiu despre persuasiune. Unei jumătăți dintre participanți i s-a spus că sunt liberi să accepte sau să refuze scrierea eseului (instrucțiuni de liberă alegere), iar celeilalte părți nu i-a oferit o astfel de mențiune (variabila independentă 1). O treime dintre participanți a primit 20 minute pentru a scrie eseul înainte de evaluarea atitudinii. Unei alte treimi i s-au dat 5 minute înainte de evaluarea atitudinii, iar ultimul grup

și-a exprimat atitudinea imediat, înainte de a începe scrierea eseului (variabila independentă 2). Atitudinea postexperimentală a fost măsurată pe o scală de 21 de puncte, unde participanții au cotat gradul de acord în legătură cu poziția pe care li s-a cerut să o susțină (variabila dependentă 1). Desigur, argumentele aduse de participanții din grupul care a avut la dispoziție 20 minute le-au depășit numeric semnificativ pe cele din grupul care a avut la dispoziție 5 minute (variabila dependentă 2).

Rezultatele sunt prezentate în Tabelul 3.1.

În ceea ce privește atitudinea postexperimentală, interacțiunea așteptată dintre cele două variabile independente a fost semnificativă și a prezentat, într-adevăr, tiparul prezis: în condiția de liberă alegere, cu cât timpul participanților pentru găsirea argumentelor a fost mai mare, cu atât atitudinile lor postexperimentale erau mai îndepărtate de poziția susținută (adică, o schimbare mai mică a atitudinii). Tiparul opus a fost obținut pentru condiția fără alegere.

Rezultatele observate în situația de liberă alegere, la fel ca în studiul lui Beauvois și colab. (1976), susțin ipoteza că producerea unui număr mai mare de argumente reduce disonanța generată de comportamentul efectuat în timpul jocului de rol contra-atitudinal. Rețineți că aceste rezultate sunt incompatibile cu teoria percepției de sine: nicio viziune a acesteia n-ar putea fi folosită pentru a extrage ideea că e mai puțin probabil ca participanții să adere la poziția pe care o susțin, pe măsură ce crește numărul argumentelor pe care le aduc.

Aceste rezultate se potrivesc pe deplin teoriei din '57, argumentele fiind considerate cogniții care implică psihologic

comportamentul contra-atitudinal, crescând, prin urmare, numitorul raportului de disonanță (adică adaugă cogniții consonante).

TABEL 3.1. Efectele argumentării contra-atitudinale asupra atitudinii

	Situația de alegere liberă			Situația fără alegere liberă		
Evaluare	0 min	5 min	20 min	0 min	5 min	20 min
Argumente	0.00	2.85	5.05	0.00	2.80	5.40
Atitudine	6.20	3.40	2.50	1.30	2.90	8.00

Notă: Cu cât valoarea atitudinii este mai mare, cu atât atitudinea măsurată concordă mai îndeaproape cu acțiunea contra-atitudinală. Într-un grup de control (n = 20), media atitudinii a fost 2.60. Argumentele furnizate de participanți au fost evaluate de observatori care nu cunoșteau condițiile experimentului. Argumentele grupului cu 5 minute au fost găsite și în situația de 20 minute, împreună cu altele, declarate acceptabile de către observatori. Extras din „Quelques Limites des Reinterpretations Commodes des Effets de Dissonance [Unele limite ale reinterpretărilor convenabile ale efectelor de disonanță]", de J.-L. Beauvois, R. Ghiglione și R.-V. Joule, 1976, *Bulletin de Psychologie, 29*, p. 760. Copyright *Bulletin de Psychologie*, 1976. Retipărit cu permisiune.

Rezultatele susțin perspectiva conform căreia cogniția comportamentale funcționează drept cogniții generative în evaluarea nivelului total de disonanță. Dacă am considera atitudinea privată drept cogniție generativă, este de la sine înțeles că am fi obligați sa așteptăm opusul, cu participanții experimentând o disonanță mai mare când timpul de căutare a argumentelor opuse atitudinii lor private este mai mare. Rezultatele nu susțin această așteptare. Mai mult, acestea merg împotriva ideii acceptate pe scară largă (vedeți prezentarea clasică a teoriei disonanței, Feldman 1966 și în special Zajonc, 1968), aceea că teoria disonanței este o teorie a congruenței. Într-adevăr, este dificil de înțeles în ce mod ar putea exista un efect de congruență în faptul că participanții își schimbă

atitudinea și mai puțin atunci când vin cu argumente numeroase împotriva ei. Brehm și Cohen (1962) au considerat chiar că teoria disonanței este ambiguă în această privință, susținând că o altă ipoteză, opusă celei pe care tocmai am prezentat-o, ar fi fost la fel de compatibilă cu teoria și, nu e nevoie să mai spunem, mai potrivită cu axioma consecvenței („cu cât este mai mare calitatea argumentelor participantului, cu atât ar trebui să existe mai multă disonanță, presupunând că există un dezacord inițial cu poziția susținută", p. 34). Dar, așa cum am văzut deja, relația inversă dintre numărul de argumente și schimbarea atitudinală nu este ambiguă din punctul de vedere al teoriei disonanței.

DISONANȚA ÎN ROSTIREA ADEVĂRULUI

Reformulările principale ale teoriei disonanței (Aronson, 1968, 1969; Cooper și Fazio, 1984; Wicklund și Brehm, 1976) au transformat treptat teoria originală într-o teorie a defenselor cognitive, descriind mecanismele folosite de participanții responsabili care erau preocupați de propria moralitate. Aceste reformulări, așa cum am observat mai înainte, datează din perioada descoperirii în anii '60 a factorilor pe care Kiesler (1971) i-a considerat a fi condiții ale angajamentului (de exemplu, libera alegere, irevocabilitatea și consecințele). Am dori acum să demonstrăm faptul că angajamentul nu trebuie interpretat în termenii sinelui bun din punct de vedere moral, chiar dacă suntem de acord asupra necesității acestuia. Să începem demonstrând că din teoria disonanței putem deriva ipoteze incompatibile cu această interpretare. Contrar cu ceea ce ne-ar sugera

versiunile bazate pe sinele bun din punct de vedere moral și centrate pe conceptul de minciună, disonanța poate fi crescută de un act perfect moral: rostirea adevărului.

Dar să analizăm mai întâi această situație folosită în experimentul clasic al lui Festinger și Carlsmith (1959). Participanților li s-a cerut să îndeplinească două comportamente consecutive, susceptibile a genera disonanță. Primul comportament consta în îndeplinirea unei sarcini deosebit de plictisitoare și absurde. Așadar, cogniția „Această sarcină este plictisitoare" ar implica opusul psihologic al cogniției „Vreau să îndeplinesc această sarcină", la fel cum „Mi-e sete" implică opusul psihologic al lui „Eu nu beau". Al doilea comportament consta în a spune unui coleg că sarcina este interesantă (susținerea contra-atitudinală). Joule și Girandola (1995) au demonstrat că această situație ar fi privită drept una a *dublei complianțe* (Joule, 1991), generând necesitatea luării în considerare a relației dintre cele două cogniții comportamentale. Această relație ar fi în mod evident consonantă dacă ne-am încredere în relația dual care implică doar două cogniții, așa cum prevedea definiția din 1957 a implicațiilor psihologice și a relațiilor de disonanță. Teoria disonanței tratează relațiile câte două deodată și implicațiile psihologice privesc într-adevăr numai relația dintre două cogniții. A afirma că o sarcină este interesantă se potrivește destul de bine (este în consonanță) cu faptul de a fi parcurs acea sarcină. Acest lucru este adevărat indiferent de atitudinea individului față de sarcină și aceasta din urmă constituie a treia cogniție. Pe scurt, îndeplinirea efectivă a sarcinii le-a asigurat participanților lui Festinger și Carlsmith care spuneau că sarcina este interesantă o cogniție consonantă. Ei ar fi experimentat atunci o disonanță mai mică decât participanții care ar

B.C.U. M. EMINESCU IAȘI
PEDAGOGIE — PSIHOLOGIE

fi spus același lucru, dar cărora nu li s-a cerut să îndeplinească sarcina.

Ce se întâmplă atunci când participanții sunt instruiți să spună adevărul, mai exact că sarcina este neinteresantă? De data aceasta, cele două acțiuni sunt contradictorii. Enunțul cerut, care implică rostirea adevărului, ar trebui prin urmare să crească disonanța indusă de execuția sarcinii. Pe scurt, odată ce au îndeplinit sarcina anostă, participanții care au „mințit" ar trebui să simtă o disonanță mai mică decât cei care au spus adevărul. Aceste prezumții au fost confirmate de experimentul condus de Joule și Girandola (1995), descris în continuare (Experimentul 2).

Participanții, toți voluntari, erau 80 de studente la literatură la Universitatea din Provence, repartizate conform unui model 2 x 2 cu patru celule. Li s-a cerut să participe la o cercetare neplătită care se referea, aparent, la efectele concentrării asupra performanței. Jumătate de grup trebuia să îndeplinească o sarcină plictisitoare (rotirea butoanelor pe o placă timp de 13 minute). Celeilalte jumătăți i s-a descris, pur și simplu, sarcina, cu mesajul clar că nu trebuie să o îndeplinească (variabila independentă 1). Apoi toate participantele au descris sarcina unei colege, fie într-un mod pozitiv (joc de rol contra-atitudinal), fie în unul negativ (joc de rol atitudinal; variabila independentă 2), folosind argumentele furnizate de experimentator (de exemplu, „A fost foarte plăcut", „M-am distrat mult" versus „A fost anost" sau „M-am plictisit"). În final, participantele au cotat atitudinea față de sarcină pe o scală cu 11 puncte (variabila dependentă). Scala a fost identică cu cea folosită de Festinger și Carlsmith (1959; este cea care a produs cele mai importante descoperiri). Rezultatele sunt prezentate în Tabelul 3.2.

TABEL 3.2. Atitudinea în raport cu o sarcină plictisitoare

Condiția	Prezentare pozitivă	Prezentare negativă
Sarcină îndeplinită	−0.5	1.5
Fără sarcină îndeplinită	1.4	−1.3

Notă: Înregistrările sunt aprecierile date de participanți sarcinilor pe o scală de la −5 (deloc interesant) până la 5 (foarte interesant). În situația de control 1, a supunerii simple (doar îndeplinirea sarcinii), media aprecierilor date de participanți era −0.2. În situația de control 2, a evaluării simple a sarcinii, media notelor date de participanții care nici nu au executat sarcina și nici nu au prezentat-o era −2.1. Extras din „Tâche Fastidieuse et Jeu de Rôle dans le Paradigme de la Double Soumission [Extras din „Sarcină plictisitoare și joc de rol în paradigma dublei complianțe]", de R.-V. Joule and F. Girandola, 1995, *Revue Internationale de Psychologic Sociale, 8*, p. 109. Copyright Presses Universitaires de Grenoble, 1995. Retipărit cu acordul deținătorului drepturilor de publicare.

Au fost replicate descoperirile principale ale lui Festinger și Carlsmith (1959): participantele care au îndeplinit sarcina și au prezentat-o pozitiv au avut o atitudine mai bună față de aceasta decât cele din grupul de control 2, care doar au evaluat sarcina (–0.5 față de –2.1). Dar mai presus de toate, aceste rezultate au arătat că participantele care au îndeplinit sarcina plictisitoare au găsit-o a fi mai interesantă după ce au prezentat-o drept plictisitoare unei colege, decât după ce i-au spus acesteia că este interesantă (1.5 față de –0.5). În plus, participantele care au îndeplinit sarcina și au descris-o negativ au găsit-o mai interesantă decât participantele din grupul de control 1, care doar au îndeplinit-o (1.5 față de –0.2). Acest ultim rezultat era absolut incompatibil cu viziunea percepției de sine asupra fenomenelor de disonanță.

Așadar, la baza disonanței trăite de participanții lui Festinger și Carlsmith nu stăteau nici imoralitatea „minciunii", nici faptul că aceștia i-au păcălit pe colegii lor. Rezultatele lui Joule și

Girandola (1995) au arătat că participanții ar fi simțit o disonanță și mai mare dacă cercetătorii le-ar fi cerut să spună adevărul. Așadar, susținerea contra-atitudinală nu evocă disonanță deoarece este imorală, ci, dintr-o perspectivă teoretică, apare pe seama unor cogniții care ar fi implicat rostirea opusului. Din aceeași perspectivă teoretică, este posibil ca același lucru să fie aplicabil și pledoariei pro-atitudinale. Am văzut mai înainte că, de exemplu, îndeplinirea anterioară a sarcinii era suficientă pentru experimentarea unei disonanțe mai mari când participanții spuneau adevărul decât atunci când mințeau. Acest efect al complianței dublu-forțate a fost replicat și extins în alte cercetări (Joule și Azdia, 2003).

Această concluzie ne determină să ne gândim la rolul pe care îl joacă consecința comportamentului. Într-adevăr, probabil că insistența anumitor cercetători (în special Cooper și Fazio, 1984) asupra importanței a ceea ce ei numeau consecința *adversă* a comportamentului (în cazul acesta, păcălirea unui coleg) până la punctul în care au făcut-o nucleul noii lor perspectivei (*new look*), se datorează faptului că împărtășeau această interpretare oarecum morală a disonanței. Desigur, noi nu punem sub semnul întrebării necesitatea angajamentului și cu atât mai puțin importanța consecințelor comportamentului ca factor de angajament. Cu toate acestea, demonstrarea faptului că în această situație a spune adevărul unui coleg (sugerând astfel ca persoana să nu fie de acord cu îndeplinirea sarcinii plictisitoare) conduce la creșterea disonanței ne obligă spre reconsiderarea rolului teoretic atribuit uneori acestor consecințe. Așa cum tocmai am observat, pentru apariția disonanței nu e deloc nevoie de existența consecințelor adverse din punct de vedere moral (vedeți și Harmon-Jones, Brehm, Greenberg, Simon și Nelson,

1996). Rețineți încă o dată că am respectat cu strictețe prevederile teoriei din '57.

ANGAJAMENTUL FAȚĂ DE COMPLIANȚĂ

Odată cu Brehm și Cohen (1962), teoreticienii disonanței au acceptat ideea că simpla prezență a relațiilor de incompatibilitate între cogniții nu reprezintă o condiție suficientă pentru apariția disonanței. De fapt, anii 1960 urmau să se dovedească o sursă bogată de experimente care au arătat că efectul principal al recompensei în disonanță, în situațiile de acord forțat, este observat doar în cazul în care participanților le este permis să aleagă îndeplinirea acțiunii cerute. Când participanții nu au de ales, efectul de disonanță este înlocuit de un efect de întărire (Holms și Strickland, 1970; Linder, Cooper și Jones, 1967). În aceeași perioadă în care era demonstrată importanța critică a alegerii libere, cercetările au scos la iveală semnificația altor cogniții legate de natura publică sau anonimă a comportamentului problematic (Carlsmith, Collins și Helmreich, 1966), de natura reversibilă sau irevocabilă a acestuia (Helmreich și Collins, 1968) și, cel mai important, de rolul cogniților referitoare la consecințele acestuia (Calder, Ross și Insko, 1973; Cooper și Worchel, 1970). Asemenea alegerii libere, astfel de cogniții par a funcționa drept condiții mai mult sau mai puțin necesare apariției disonanței. În viziunea noastră, ideea angajamentului în forma propusă de Kiesler (1971) furnizează cea mai bună sinteză conceptuală a acestei tradiții fertile de cercetare și ne permite să avansăm ipoteza că inducerea unei stări de disonanță în situațiile de acord forțat necesită angajamentul participantului

față de comportamentul problematic. De fapt, Kiesler a tratat toate cogniţiile care au fost studiate drept precondiţii ale efectelor de disonanţă (de exemplu, alegerea liberă, natura publică a comportamentului, irevocabilitatea şi consecinţele) ca variabile care influenţează gradul de angajament al individului. Din 1971, mai mulţi teoreticieni ai disonanţei au poziţionat în miezul formulărilor lor cel puţin două dintre condiţiile angajamentului (alegerea liberă şi consecinţele). În măsura în care credeau că au descoperit motivul psihologic al apariţiei disonanţei în aceste condiţii ale angajamentului, teoreticienii au fost conduşi spre revizuirea teoriei originale a lui Festinger, transformând-o într-o teorie a responsabilităţii personale (Wicklund şi Brehm, 1976) sau în una a controlului cognitiv al consecinţelor comportamentului (Cooper şi Fazio, 1984).

Este limpede că pentru aceşti cercetători angajamentul individului în comportament reprezintă un element-cheie al teoriei revizuite. A fost cu adevărat necesară schimbarea ipotezelor fundamentale ale teoriei originale pentru a introduce angajamentul? Înainte de a răspunde acestei întrebări, vom clarifica semnificaţia celui mai important factor al angajamentului: alegerea liberă.

Într-adevăr, calea tradiţională de manipulare a liberei alegeri (de exemplu, „Eşti liber să faci sau nu ceea ce îţi cer. Depinde de tine") justifică două interpretări cu implicaţii teoretice foarte diferite. Alegerea liberă poate însemna că participantul este de acord (sau refuză, în câteva cazuri) să execute o cerinţă anume, cum ar fi scrierea unui eseu în favoarea intervenţiilor poliţiei, abţinerea de la mâncare şi băutură, renunţarea temporară la fumat sau a spune că o sarcină este interesantă. Nimeni nu ar nega că aceasta este interpretarea tradiţională. De fapt, aceasta

este interpretarea care permite înțelegerea efectelor disonanței în termenii percepției de sine. Totuși, manipularea alegerii libere poate fi interpretată și în alt mod, acela că participanții sunt de acord (sau refuză în unele cazuri) să consimtă la relația de supunere propusă în cadrul cercetării de către experimentator. Această interpretare este în mod evident diferită de cea de mai sus. Răspunsul „nu, nu vreau să fac acest lucru, dar îmi poți cere să fac altceva" (prima interpretare) nu este același cu „nu am niciun motiv să fiu de acord cu cererea ta" (a doua interpretare). În primul caz, acceptarea înseamnă a fi de acord cu îndeplinirea unei acțiuni specifice (și prin urmare, a fi considerat responsabil de aceasta), așa cum presupun unii teoreticieni de după Festinger. În cel de-al doilea caz, mai apropiat de ideea noastră privind definiția contractului de acord forțat (Beauvois și Joule, 1996, pp. 146-154), a accepta înseamnă a fi dornic de a te supune experimentatorului, caz în care acesta din urmă ar purta responsabilitatea evenimentelor care se petrec. Descrierea următoare, a experimentului 3 (Beauvois, Bungert și Mariette, 1995), ne arată că angajamentul necesar inducerii unei stări de disonanță corespunde celei de a doua interpretări a alegerii libere (vedeți Joule, Girandola și Bernard, 2007 pentru o discuție mai recentă asupra angajamentului).

Într-un design de cercetare de tip 2 x 2 x 2 au fost manipulate trei variabile independente. La sfârșit, pentru fiecare situație, participanților li s-a cerut să scrie un eseu contra-atitudinal, pentru care au putut sau nu să aleagă tema (variabila independentă 1: angajamentul față de acțiune). Înainte de a scrie, fie alegeau, fie le era repartizată o situație experimentală în care îndeplineau un comportament problematic (variabila independentă 2, angajamentul față de situația de supunere). Cea de a treia variabilă

independentă se referea la comportamentele problematice anunțate participanților înainte de manipularea celei de a doua variabile independente. Pentru prima jumătate a participanților, comportamentul problematic stabilit era scrierea unui eseu contra-atitudinal, cerințele fiind formulate cât se poate de firesc, ca în orice situație reală în care ni se cere să redactăm un eseu (condiția succesiunii paradigmatice). Pentru cealaltă jumătate a participanților, comportamentele problematice au constat în efectuarea unor sarcini plictisitoare (care nu li s-ar fi cerut niciodată în realitate: condiția succesiunii non-paradigmatice). Detalii ulterioare cu privire la această a treia variabilă independentă sunt descrise în următoarele paragrafe.

În *condiția succesiunii paradigmatice*, participanților li s-a dat de ales sau nu (variabila independentă 2) să participe la o situație de joc de rol contra-atitudinal. Înainte de a se decide, sau, în situația în care nu li s-a dat de ales, înainte de a li se spune să îndeplinească cerința, Beauvois și colab.(1995) le-au prezentat participanților temele (toate contra-atitudinale) pe marginea cărora ar putea fi rugați să scrie (de exemplu: șoferii sub 16 ani nu ar mai avea voie să conducă neînsoțiți de un adult, vacanțele să fie mai scurte sau că bursele ar fi acordate numai studenților care au obținut în anul precedent note medii de 14/20, aproximativ „B" conform sistemului de notare american). În condiția de angajare la supunere, experimentatorul le-a spus participanților că puteau accepta sau refuza să ia parte la cercetare și li s-a cerut să decidă singuri. Totuși, nu li s-a menționat despre care dintre teme vor trebui să scrie, ci că acest lucru va fi decis mai târziu. Prin comparație, în cealaltă condiție (fără angajare în actul de supunere), experimentatorul a afirmat că cercetarea a fost cerută de guvern și că nu exista vreo mențiune despre posibilitatea de

a refuza participarea. A fost apoi manipulată variabila independentă 1, angajarea în actul contra-atitudinal. În condiția angajamentului, experimentatorul a reformulat cele trei teme și apoi i-a întrebat pe participanți despre care dintre acestea ar dori să scrie. În condiția fără angajament, experimentatorul le-a spus participanților să scrie despre „tema zilei de astăzi", care se potrivea cu cele alese de participanții din condiția de angajament în actul contra-atitudinal.

În condiția succesiunii non-paradigmatice (variabila independentă 3), participanților fie li s-a dat de ales, fie nu, să participe la experimentul cu sarcina plictisitoare. Înainte de manipularea angajării la supunere (declarația de liberă alegere a participării la experiment), cercetătorul a oferit exemple de comportamente problematice, foarte diferite de cele pe care participanții le aveau de fapt de îndeplinit (de exemplu, lipirea unei buline peste fiecare apariție a unei litere într-un text lung, copierea a trei pagini dintr-o carte cu numere de telefon, sau un test lung în care să bifeze simboluri). Manipularea angajării la supunere a fost aceeași ca în condiția succesiunii paradigmatice. În condiția de angajare la supunere, experimentatorul le-a spus participanților că aveau libertate totală de a accepta sau refuza participarea la cercetare. Apoi, îndată ce angajarea la supunere a fost manipulată, experimentatorul a pretins că ar fi făcut o greșeală și le-a spus participanților că sarcina va fi una cu totul diferită decât cea anunțată înainte. Fără a repeta cele spuse privind libertatea de participare, a continuat cu paradigma eseurilor contra-atitudinale, manipulând variabila temei alese sau nealese. Rezumând, toți participanții au scris un eseu contra-atitudinal, cu tema aleasă sau nealeasă de ei (angajare în act față de neangajare în act). Înainte de aceasta, fie alegeau să

accepte, fie erau repartizați unei situații (angajare la supunere față de neangajare la supunere), cu sau fără cunoașterea acțiunii problematice pe care o implica situația (secvență paradigmatică față de secvență non-paradigmatică). La sfârșit, după completarea eseurilor, au fost evaluate printr-un chestionar postexperimental atitudinile față de cele trei teme (vacanțele, șofatul, bursele).

Să privim mai întâi condiția succesiunii paradigmatice. Așa cum este prezentat în tabelul 3.3, participanții care și-au schimbat cel mai mult atitudinile, și, deci, au redus cel mai mult disonanța, au fost cei cărora li s-a dat de ales participarea la situație (angajarea la supunere), dar li s-a cerut să scrie pe tema zilei. Acest rezultat are implicații teoretice importante.

TABELUL 3.3. Angajarea la supunere și alegerea liberă a unui comportament problematic într-o situație de supunere forțată

Angajarea la supunere	Secvență paradigmatică		Secvență non-paradigmatică	
	Cu alegere	Fără alegere	Cu alegere	Fără alegere
Cu alegere	5.36	6.63	4.72	4.82
Fără alegere	3.36	2.59	2.77	2.05

Notă: Cu cât valoarea este mai mare, cu atât mai apropiată este atitudinea participantului de poziția apărată în eseul selectat (efect de disonanță). Extras din „Forced Compliance: Commitment to Compliance and Commitment to Activity" de J.-L. Beauvois, M. Bungert și P. Mariette, 1995, *European Journal of Social Psychology, 25*, p. 24. Copyright 1995, John Wiley and Sons. Tipărit cu permisiune.

Dacă alegerea liberă tradițională însemna într-adevăr alegerea de a executa sau nu comportamentul specific cerut, atunci alegerea unei acțiuni anume dintre cele trei din experimentul 3 ar fi cu adevărat cea mai bună aproximare a acestui tip de alegere liberă. Totuși, posibilitatea de a alege una dintre cele trei

acțiuni nu a generat în acest caz disonanță. Dimpotrivă, pare că a redus-o atunci când participanții erau angajați la complianță și aceasta a fost și așteptarea noastră.[14] Imaginați-vă un participant care tocmai a fost de acord să se supună experimentatorului, știind că va avea de îndeplinit un comportament contra-atitudinal, dar fără să știe care. Îndată ce angajamentul a fost obținut, participantului i se dă de ales între diferite comportamente, în mod evident contra-atitudinale. Într-o astfel de situație decizională, existența posibilității de alegere ar reduce raportul disonanței, prin comparație cu situația clasică a supunerii forțate, unde participanților li se propune o singură acțiune. Într-adevăr, în măsura în care pentru participant alternativa aleasă este cea mai puțin generatoare de disconfort (răul cel mai mic din trei), aceasta ar trebui să reducă nivelul total de disonanță prin crearea cogniților consonante (costul mai mare al alternativelor neselectate presupune, din punct de vedere psihologic, alegerea celei selectate). Prin urmare, în experimentul 3, reducerea disonanței prin posibilitatea de a alege unul dintre cele trei comportamente este perfect compatibilă cu teoria din '57.

Aspectul cel mai important al acestui experiment este acela că angajarea la complianță trebuie considerată ca fiind factorul declanșator al disonanței în situația de angajare la complianță fără opțiunea alegerii. Aceste rezultate au fost confirmate în condiția secvenței non-paradigmatice. Am descoperit că participanții care se angajau la supunere acceptând îndeplinirea sarcinii plictisitoare și-au modificat atitudinea în favoarea temei eseului, atunci când aceasta a fost impusă. Și

[14] Interacțiunea dintre aceste două variabile independente a fost semnificativă statistic în condiția succesiunii paradigmatice.

aici, alegerea unuia dintre cele trei comportamente contra-atitudinale nu a indus disonanța per se. Totuși, în condiția de angajare la supunere, posibilitatea de alegere a temei nu pare să fi redus disonanța (la fel ca în cazul condiției paradigmatice). Acest lucru se întâmplă, probabil, deoarece, în condiția non-paradigmatică, participanților nu li s-a spus nimic despre celelalte două teme atunci când au ales, așa că nu își dăduseră deja acordul implicit să scrie despre ele (în timpul manipulării angajării la complianță). De fapt, evitarea a două teme despre care o persoană nu a auzit vreodată și, prin urmare, nu și-a dat acordul de a scrie, nu conferă vreo cogniție consonantă, cu excepția situației în care participanții ar fi putut alege să scrie eseul cel mai puțin problematic dintre cele trei teme.

Diferit de înțelegerea tradițională a libertății de alegere, condiția necesară inducerii unei stări de disonanță este, într-adevăr, angajarea la complianță, nu angajarea într-un anumit comportament contra-atitudinal. Rezultatele experimentului 3 arată limitele unei viziuni asupra procesului de reducere a disonanței, care îl reduce la gestionarea responsabilității. În perspectiva noastră, revizuirile bazate pe responsabilitate, anticiparea consecințelor adverse și alte concepte similare izvorăsc dintr-o interpretare defectuoasă a libertății de alegere din experimentele clasice de supunere forțată. Este de înțeles, desigur, faptul că participanții care încearcă sentimente legate de alegerea unei anumite acțiuni contra-atitudinale, pe care tocmai au îndeplinit-o, au probleme în relație cu propriile valori și dificultăți în acceptarea faptului că acțiunea are consecințe adverse. Dar aceste sentimente nu au legătură cu starea de disonanță. Împotriva acestui punct de vedere, observați mai întâi că disonanța este indusă într-o serie de situații fără implicații

morale. Așa este cazul în situații de abstinență de la fumat sau în cele care presupun consumul unei cine neatrăgătoare. Tot în opoziție cu această viziune, rețineți și că efectele tradiționale ale libertății de alegere nu sunt incompatibile cu unele diferențe mici, dar prezente, în ceea ce privește sentimentul de libertate, dintre participanții care au avut de ales și cei cărora nu li s-a dat această opțiune: Fie experimentează toți un sentiment puternic de constrângere (Steiner, 1980), sau dimpotrivă, un sentiment puternic de libertate (Beauvois, Michel, Py, Rainis și Somat, 1996). În studiile menționate de Steiner (1980) ca și în cele descrise de Beauvois și colab. (1996), efectele de disonanță sunt observate numai la participanții incluși în condiția de alegere liberă, fie că aceștia trăiesc un sentiment puternic de libertate (la Beauvois și colab.), fie, dimpotrivă, un puternic sentiment de constrângere (precum cel raportat de Steiner).

În plus, pentru noi, elementul-cheie pentru apariția disonanței nu este sentimentul de libertate, ci, mai degrabă, posibilitatea oferită participantului de a alege. În orice caz, rezultatele experimentului 3 descrise aici și cele ale altor experimente descrise de Beauvois și colab. (1995) stabilesc mai clar limitele responsabilității personale în viziunea „sinelui bun din punct de vedere moral" și confuziile ideologice pe care aceasta le implică: Sunt participanții responsabili moral atunci când acceptă condiția de supunere și îndeplinesc o acțiune impusă, neașteptată, pe care o fac doar pentru că acceptă (nu a fost observat niciun refuz) situația de a se conforma celor cerute de experimentator? Chiar dacă în mod evident ar trebui să răspundem negativ la această întrebare, rezultatele arată că participanții resimt totuși o disonanță cognitivă chiar din momentul în care li se spune că sunt liberi să accepte sau nu.

În viziunea noastră, nicio altă teorie în afară de cea a disonanței nu poate explica toate efectele prezentate aici. Acest lucru se aplică și teoriilor concepute de criticii lui Festinger (de exemplu, teoria percepției de sine și managementului impresiei) și chiar versiunilor revizuite propuse de discipolii săi. Totuși, dacă teoria disonanței rămâne într-adevăr singura care poate explica aceste efecte, atunci ea nu este doar una dintre numeroasele teorii ale disonanței. Deviază cu adevărat teoria radicală atât de departe de cea din '57? Răspunsul la această întrebare este nu, în măsura în care teoria radicală păstrează elementul-cheie al teoriei din '57. În restul acestei secțiuni, vom discuta de ce anume este nevoie pentru a face aceasta.

Calcularea exactă a raportului de disonanță și acceptarea implicațiilor acestuia. Utilizarea raportului de disonanță are câteva repercusiuni: în măsura în care starea de disonanță este calculată pe baza relației dintre cogniții (atât consonante, cât și disonante), calculul necesită o distincție teoretică importantă între starea de disonanță și prezența (sau absența) relațiilor disonante dintre cogniții. Faptul ca Festinger a folosit cuvântul *disonanță* pentru a se referi la ambele situații poate să fi condus la presupunerea că există o stare de disonanță ori de câte ori între cogniții apare o relație de disonanță.

Calculul radical al nivelului total de disonanță înseamnă recunoașterea faptului că nu toate cognițiile au același statut. Pentru a calcula, una dintre cogniții trebuie desemnată cogniție generativă. Această cogniție ne permite să spunem dacă celelalte cogniții (din numărătorul sau numitorul raportului de disonanță) sunt congruente (atunci când există implicații

psihologice) sau incongruente (atunci când există implicații ale obversului cogniției generative). Celelalte cogniții intră în joc doar ca rezultat al implicațiilor psihologice posibile care le leagă de cogniția generativă sau de obversul acesteia.

Calculul radical al raportului de disonanță înseamnă totodată luarea în considerare numai a acelor relații care implică cogniția generativă. Într-adevăr, relațiile sunt incluse în acest calcul doar în măsura în care ele conectează cogniția generativă (sau obversul său) de celelalte cogniții. Aceasta implică faptul că anumite relații, în special cele dintre cognițiile numărătorului sau numitorului ratei de disonanță, nu iau parte la calculul nivelului total de disonanță. De exemplu, am fi cu toții de acord că Festinger și Carlsmith (1959) au fost îndreptățiți să ignore relațiile posibile dintre atitudinea personală și recompensă, adică, între două cogniții incluse în raportul de disonanță datorită relației acestora (incongruență pentru prima și congruență pentru cea de-a doua) cu cogniția generativă (comportamentul contra-atitudinal). Rețineți că, în cazul de față, relația dintre aceste două cogniții este irelevantă. Totuși, pot exista cazuri în care relația dintre două cogniții ale raportului de disonanță este una relevantă. Dacă este așa, ar trebui ea ignorată în calculul disonanței totale? Răspunsul este da. Am văzut chiar că disonanța totală poate fi redusă de generarea unor incongruențe noi între cognițiile din raportul de disonanță. De exemplu, în experimentul 1, susținerea contra-atitudinală care a dus la generarea cognițiilor incongruente cu atitudinea personală a participantului era acompaniată de o disonanță totală mai mică, deoarece nivelul total de disonanță era redus de aceste cogniții.

În sfârșit, calculul radical al disonanței totale implică numai luarea în considerare a acelor relații care leagă două cogniții

(relații între doi termeni). Revenind la rolul recompensei în experimentul lui Festinger și Carlsmith (1959), putem consimți încă o dată — deoarece descoperirile le susțin raționamentele — că aceștia aveau dreptate atunci când afirmau că relațiile dintre recompensă și comportamentul contra-atitudinal sunt congruente. Cu toate acestea, ar fi de ajuns să aducem în imagine o a treia cogniție, atitudinea personală, pentru ca natura relației dintre recompensă și comportament să se schimbe, deoarece participanții ar putea crede că au fost mituiți de experimentator. În acest caz, recompensa ar deveni cu desăvârșire imorală, chiar un element advers și ar genera disonanță. Acest tip de raționament nu este valid, deoarece descoperirile arată clar că recompensa reduce disonanța. Și, atunci, de ce această argumentare devine validă când privim spre alte cazuri de relații posibile între cele trei cogniții, în particular, atunci când sunt în joc consecințele acțiunii? Într-adevăr, însăși ideea de consecințe adverse (Cooper și Fazio, 1984), presupuse a fi responsabile de disonanță, se sprijină pe luarea în considerare a relației dintre trei termeni (relația dintre comportamentul unei persoane și consecințele acestuia fiind modificate de atitudinea personală).

Acordarea unui statut special cogniților angajamentului. Descoperirea factorilor angajamentului a avut un impact puternic asupra evoluției teoriei disonanței. Era cu adevărat necesară schimbarea acesteia? În primul rând, dacă ne limităm la relațiile dintre doi termeni, singurii care sunt definiți în teorie, atunci cogniților *angajamentului* (de exemplu: „Mi s-a spus că sunt liber să accept sau să refuz", „Ceea ce fac va avea cutare și cutare consecințe" și „Nu pot să-mi încalc cuvântul dat") nu se încadrează în sfera teoriei din '57. Aceste cogniții sunt în mod evident relevante, deoarece ele condiționează procesul

de reducere a disonanței. Sunt în mod categoric compatibile cu acțiunea. Într-adevăr, nu are sens să susținem că dacă o persoană este liberă (psihologic) să facă ceva, atunci nu o va face. Cognițiile angajamentului ridică atunci o problemă teoretică reală: deși relevante, ele nu sunt incompatibile cu acțiunea, chiar dacă prezența lor este necesară inducerii stării de disonanță. Acesta este motivul pentru care teoreticienii s-au îndepărtat rapid de constrângerile teoretice ale versiunii disonanței din '57, în special de acelea care se referă la calculul raportului de disonanță. Ei au început să reflecteze într-o manieră foarte flexibilă, determinând intuitiv o stare de disonanță pe care participanții o simt atunci când se angajează în raționamente bazate pe trei, dacă nu patru cogniții („Spun x, dar eu nu sunt de acord cu x și totuși eram liber să nu spun *x*" sau „Spun *x*, dar eu sunt împotriva *x* și este și mai rău, pentru că acțiunea mea va avea cutare și cutare consecință").

Credem că există o alternativă, una care este în concordanță cu datele și practicile experimentale. Alternativa aceasta se încadrează într-o singură afirmație: Angajarea într-o acțiune este o condiție necesară (dar insuficientă, deoarece acțiunea trebuie să fie și inconfortabilă, mai precis, contra-atitudinală sau contra-motivațională) pentru a induce o stare de disonanță. Această afirmație are trei implicații. Prima este de la sine înțeleasă: Teoria din '57 poate rămâne neschimbată. A doua este aceea că ne forțează să examinăm cu atenție acest angajament obligatoriu care induce disonanța. Reflecțiile asupra acestei chestiuni ar trebui să dea naștere unei a doua ramuri dintr-o teorie completă (vedeți experimentul 3). A treia implicație este că teoria disonanței este o teorie locală a psihologiei angajamentului; mai exact, o teorie a efectului acestuia asupra

unui act problematic. Dintr-un punct de vedere experimental, ne putem imagina că sub un anumit prag al angajamentului nu există tensiune și că operaționalizările experimentale (declarația de alegere liberă sau reliefarea consecințelor) ne permit, de regulă, să atingem acest prag. Această propoziție ne permite distingerea a două tipuri de cogniții: cogniții generatoare ale tensiunii (cogniții ale angajamentului) și cogniții care alcătuiesc cantitatea totală de disonanță (cogniții specifice). Această perspectivă este justificată deoarece, în primul rând, cognițiile angajamentului nu sunt congruente sau incongruente, așadar nu pot fi localizate în raportul disonanței (de exemplu: „Eram liber să accept sau să refuz"). Este justificată și de faptul că unele cogniții facilitează angajamentul, prin urmare tensiunea, cu toate că reduc cantitatea totală de disonanță. Este cazul explicațiilor interne. Acestea cresc angajamentul, deoarece întăresc legătura dintre individ și actul comportamental. Însă, deoarece ele implică actul din punct de vedere psihologic, sunt cogniții congruente, care reduc cantitatea totală de disonanță (pentru suport experimental, vedeți Beauvois și colab., 1996).

Așadar, la un nivel formal, putem distinge cognițiile angajamentului, care definesc natura de angajament a cogniției generative, de cognițiile specifice. Ambele tipuri sunt reprezentate în raportul de disonanță, în dreapta sau în stânga semnului egal din următoarea formulă:

$$Dg - c(L,C,...) = A/A + R + ...$$

unde D este cantitatea totală de disonanță indusă de cogniția generativă g, referitoare la comportamentul c, iar L (alegerea

liberă) și *C* (consecințele) sunt cogniții ale angajamentului, fără de care nu ar exista generarea disonanței. Statutul lor reiese din teoria angajamentului. *A* (atitudinea) și *R* (recompensa) sunt cogniții specifice, care apar în numărătorul și numitorul raportului de disonanță. Aceste cogniții permit cuantificarea stării de disonanță.

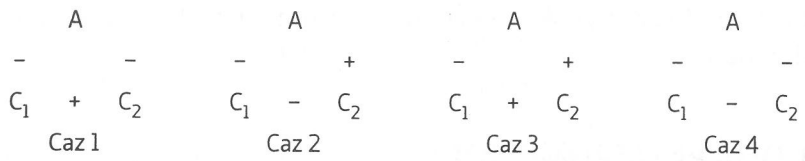
DOUĂ PARADIGME NOI

Concentrându-se asupra cogniției generative drept cogniție legată de comportament și asupra raționalizării comportamentului, teoria radicală a făcut posibilă explorarea a două noi paradigme (pentru examinare, vedeți Beauvois și Joule, 1996): *supunerea dublu forțată* (vedeți experimentul 2 de mai sus) și *rationalizarea acțiunii.*

În paradigma supunerii dublu forțate, suntem interesați de procesul de reducere a disonanței în urma executării a două comportamente, dintre care cel puțin unul este inconfortabil. Să ne imaginăm un participant care a avut două comportamente, C_1 și C_2. În mod natural, dacă participantul resimte o stare de disonanță, este necesar și suficient ca unul dintre aceste două comportamente să fie în contradicție cu atitudinile sau motivațiile individului, *A*. Să presupunem că *C* este comportamentul discrepant. Dacă vom judeca doar pe baza comportamentului C_1, vom considera atunci că participantul se află într-o situație clasică de supunere forțată. Dacă totuși luăm în considerare și comportamentul C_2, trebuie să ținem seama nu numai de relațiile dintre acest nou comportament și atitudinile sau motivațiile A ale participantului (incongruente, congruente sau

neutre), ci și de relația care există între C_2 și C_1 (incongruență, congruență sau neutralitate).

FIGURA 3.1. Situații de supunere dublă: relații semnificative



Notă: – = relații incongruente; + = relații congruente

Mai întâi, să considerăm numai relațiile relevante care pot exista între C_1, C_2 și A. Dacă presupunem că relația incogruentă dintre C_1 și A este constantă, atunci devine logică prezența a patru cazuri posibile, așa cum este prezentat în Figura 3.1.

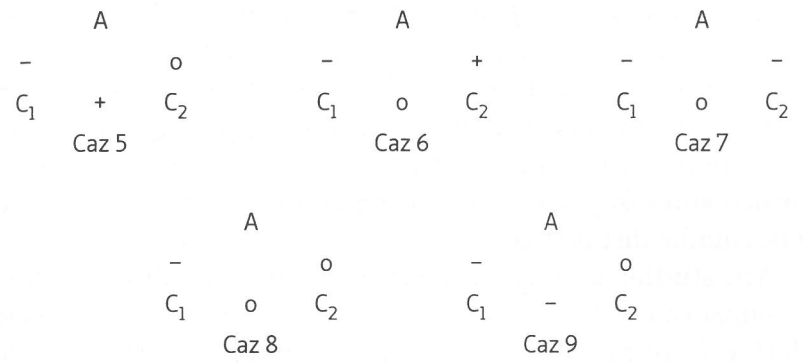
Să considerăm acum atât relațiile relevante, cât și pe cele irelevante dintre C_1, C_2 și A. Dacă presupunem iarăși constantă relația de incongruență dintre C_1 și A, atunci vom avea în mod logic 9 cazuri posibile, adică cele 4 de mai sus și 5 prezentate în Figura 3.2.

Dintre aceste cazuri teoretic posibile, două au fost studiate în detaliu: Cazul 1 și Cazul 2. Acestea sunt mai ușor de imaginat decât altele, posibil deoarece corespund triadelor echilibrate. Situația lui Festinger și Carlsmith (1959) a pus în aplicare Cazul 1 (C_1: a executa o sarcină plictisitoare; C_2: a minți). „Situația adevărului" (experimentul 2) a lui Joule și Girandola (1996) a implementat cazul 2. Într-un studiu efectuat de Joule asupra fumătorilor (1991), primul comportament (C_1) a fost abținerea de la fumat pe durata unei seri. Al doilea comportament a constat în scrierea unui eseu împotriva (C_2: cazul 1) sau

în favoarea fumatului (C_2: cazul 2). Așa cum era de așteptat pe baza premiselor radicale, participanților care au avut de scris eseul împotriva tutunului după ce s-au abținut de la fumat le-a fost cel mai dificil fără țigări și au simțit o mai mare nevoie de acestea.

În paradigma raționalizării acțiunii, suntem interesați de condițiile în care este probabil ca un participant care tocmai a îndeplinit o acțiune inconfortabilă să raționalizeze acea acțiune prin îndeplinirea unei alte acțiuni inconfortabile.

FIGURA 3.2. Situații de supunere dublă. Relații relevante și nerelevante



Notă: – = relații incongruente; + = relații congruente

Starea de disonanță este o stare de tensiune, care trebuie redusă. Ne putem imagina că participantul va găsi calea cea mai convenabilă sau prima disponibilă. Dar, în oricare dintre aceste situații, tensiunea va fi redusă prin două tipuri principale de procese. Acestea au rolul de a face acțiunea cât mai puțin problematică. Unele procese influențează angajamentul față de act și îl reduc, iar altele reduc nivelul total de disonanță

 schimbând una sau câteva cogniții existente sau producând unele noi.

În împrejurări obișnuite, comportamentul nu poate fi negat, iar calea cea mai ușor disponibilă este schimbarea atitudinii private care ar fi implicat contrariul. Așa se întâmplă de obicei în viața cotidiană și, în mod firesc, a fost și rămâne prima cale tradițională de studiu. Dar dacă participantul are posibilitatea de a-și minimaliza comportamentul, prin urmare transformându-l în unul mai puțin sau deloc problematic (până la punctul în care nu mai există angajament: o distanță mare între participant și acțiunea sa), va recurge probabil la această cale (Simon, Greenberg și Brehm, 1995). Această cale este probabil mai puțin spontană decât cea precedentă (cu excepția unei atitudini inițiale înalt polarizate sau evidente), deoarece în viața obișnuită oamenilor nu le place să-și spună lor înșiși sau să le spună altora că se angajează în comportamente triviale. Participantul își poate reduce însă tensiunea prin oricare dintre modalitățile disponibile.

Am studiat mai specific raționalizarea actului. Am fost convinși că există și alte forme de raționalizare pe lângă cele clasice (schimbarea atitudinală și banalizarea), pe care le putem denumi raționalizări *cognitive*. Am numit acest nou tip raționalizarea *actului*, deoarece comportamentul problematic care stă la baza cogniției generative este rationalizat (și reprezentat, prin urmare, drept mai puțin problematic) prin generarea unui comportament nou și mai problematic, în loc de a fi utilizată reajustarea cognitivă, obiectul clasic de investigare al teoreticienilor disonanței.

Ipoteza naturii alternative a căii cognitive și a căii comportamentale de reducere a disonanței a primit o susținere

substanțială (Beauvois, Joule și Brunetti, 1993; Joule, 1996): raționalizarea actului este împiedicată atunci când este susținută raționalizarea cognitivă și invers, este promovată când raționalizarea cognitivă este blocată. De exemplu (Beauvois și colab., experimentul 1, 1993), fumătorilor care au acceptat o primă perioadă de abstinență (18 ore fără fumat) li s-a propus o perioadă mai lungă (6 zile fără fumat), care era și cerința finală. Înainte de le propune această a doua cerință, experimentatorul a cerut unei jumătăți dintre participanți să scrie motivele pentru care au acceptat prima perioadă de abstinență; celeilalte jumătăți nu i s-a cerut acest lucru. Așadar, am dat primului grup, dar nu și celui de-al doilea, posibilitatea de a-și raționaliza cognitiv prima abstinență. Dintre cei care au avut posibilitatea rațională a primei abstinențe, mai puțini au acceptat cererea finală (26.1%), comparativ cu cei din al doilea grup, care nu au avut această posibilitate (82.6%).

Teoria a evoluat foarte mult de la descoperirea condițiilor necesare apariției disonanței, până la punctul în care teoriile înainte rivale sunt considerate acum niște moduri de a gândi pe tema reducerii disonanței. Nu ne dorim să insinuăm că această evoluție nu a fost fertilă sau că nu a generat date substanțiale. Totuși, rămâne valabil faptul că această dezvoltare a condus spre neglijarea aspectelor esențiale ale teoriei lui Festinger și că aceasta ne poate învăța încă foarte multe. Și, cine știe, poate că ceea ce urmează să ne învețe conține multe surprize noi.

Aronson, E. (1968). Dissonance theory: Progress and problems. În *Theories of cognitive consistency: A sourcebook.*, R.P. Abelson, E. Aronson, W.J. McGuire, T.M. Newcomb, M.J. Rosenberg și P.H. Tannenbaum (coord.), Chicago, IL, Rand McNally.

Aronson, E. (1969). The theory of cognitive dissonance: A current perspective. În *Advances in experimental social psychology* (Vol. 4, pp. 1–34), L. Berkowitz (coord.), New York, NY, Academic Press. http://dx.doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60075-1

Beauvois, J.-L., Bungert, M. și Mariette, P. (1995). Forced compliance: Commitment to compliance and commitment to activity. *European Journal of Social Psychology, 25*, 17–26. http://dx.doi.org/10.1002/ejsp.2420250103

Beauvois, J.-L., Ghiglione, R. și Joule, R.-V. (1976). Quelques limites des reinterpretations commodes des effets de dissonance (Some limitations of convenient reinterpretations of dissonance affects). *Bulletin de Psychologie, 29*, 758–765.

Beauvois, J.-L. și Joule, R.-V. (1996). *A radical dissonance theory*. London, England: Taylor și Francis.

Beauvois, J.-L., Joule, R.-V. și Brunetti, F. (1993). Cognitive rationalization and act rationalization in an escalation of commitment. *Basic and Applied Social Psychology, 14*, 1–17 http://dx.doi.org/10.1207/s15324834basp1401_1

Beauvois, J.-L., Michel, S., Py, J., Rainis, N. și Somat, A. (1996). Activation d'explications internes et externes du comportement problematique dans une situation de soumission forcee. În *Perspectives cognitives et conduites sociales: 5. Contextes*

et contextes sociaux, J.-L. Beauvois, R.-V. Joule și J.-M. Monteil (coord.), Neuchatel, Elveția: Delachaux et Niestle.

Brehm, J.W. și Cohen, A.R. (1962). *Explorations in cognitive dissonance*. Hoboken, NJ, Wiley. http://dx.doi.org/10.1037/11622-000

Calder, B.J., Ross, M. și Insko, C.A. (1973). Attitude change and attitude attribution: Effects of incentive, choice, and consequences. *Journal of Personality and Social Psychology, 25*, 84–99. http://dx.doi.org/10.1037/h0034264

Carlsmith, J.M., Collins, B.E. și Helmreich, R.L. (1966). Studies in forced compliance: I. The effect of pressure for compliance on attitude change produced by face-to-face role playing and anonymous essay writing. *Journal of Personality and Social Psychology, 4*, 1–13. http://dx.doi.org/10.1037/h0023507

Cartwright, D. și Harary, F. (1956). Structural balance: A generalization of Heider's theory. *Psychological Review, 63*, 277–293. http://dx.doi.org/10.1037/h0046049

Cooper, J. și Fazio, R.H. (1984). A new look at dissonance theory. În *Advances in experimental social psychology* (Vol. 17, pp. 229–266). L. Berkowitz (coord.), New York, NY, Academic Press.

Cooper, J. și Worchel, S. (1970). Role of undesired consequences in arousing cognitive dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 16*, 199–206. http://dx.doi.org/ 10.1037/h0029830

Feldman, S. (1966). Motivational aspects of attitudinal elements and their place in cognitive interaction. În *Cognitive consistency*, S. Feldman (coord.), (pp. 75–108). New York, NY, Academic Press. http://dx.doi.org/10.1016/B978-1-4832-2828-0.50008-8

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance.* Stanford, CA, Stanford University Press.

Festinger, L. și Carlsmith, J.M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 58,* 203–210. http://dx.doi.org/10.1037/ h0041593

Harmon-Jones, E., Brehm, J.W., Greenberg, J., Simon, L. și Nelson, D.E. (1996). Evidence that the production of aversive consequences is not necessary to create cognitive dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 70,* 5–16. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.70.1.5

Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations.* Hoboken, NJ, Wiley. http://dx.doi.org/10.1037/10628-000

Helmreich, R. și Collins, B.E. (1968). Studies in forced compliance: Commitment and magnitude of inducement to comply as determinants of opinion change. *Journal of Personality and Social Psychology, 10,* 75–81. http://dx.doi.org/10.1037/ h0026282

Holms, J.G. și Strickland, L.H. (1970). Choice freedom and confirmation of incentive expectancy as determinants of attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology, 14,* 39–45. http://dx.doi.org/10.1037/h0028617

Joule, R.-V. (1991). Practicing and arguing for abstinence from smoking: A test of the double forced compliance paradigm. *European Journal of Social Psychology, 21,* 119–129. http:// dx.doi.org/10.1002/ejsp.2420210203

Joule, R.-V. (1996). Une nouvelle voie de reduction de la dissonance: La rationalisation en acte. În *Perspectives cognitives et conduites sociales: 5. Contextes et contextes sociaux,* (pp. 293–307), J.-L. Beauvois, R.-V. Joule și J.-M. Monteil (coord.), Neuchatel, Elveția: Delachaux et Niestle.

Joule, R.-V. și Azdia, T. (2003). Cognitive dissonance, double forced compliance, and commitment. *European Journal of Social Psychology, 33*, 565–571. http://dx.doi.org/10.1002/ejsp.165

Joule, R.-V. și Beauvois, J.L. (1998). *La soumission librement consentie*, Paris, Franța: Presses Universitaires.

Joule, R.-V. și Girandola, F. (1995). Tâche fastidieuse et jeu de rôle dans le paradigme de la double soumission. *Revue Internationale de Psychologie Sociale, 8*, 101–116.

Joule, R.-V., Girandola, F. și Bernard, F. (2007). How can people be induced to willingly change their behavior? The path from persuasive communication to binding communication. *Social and Personality Psychology Compass, 1*, 493–505. http://dx.doi.org/ 10.1111/j.1751-9004.2007.00018.x

Joule, R.-V. și Levèque, L. (1993). *Le changement d'attitude comme fonction du temps d'argumentation*. Manuscris nepublicat, Provence University, Aix-en-Provence, Franța.

Kiesler, C.A. (1971). *The psychology of commitment: Experiments linking behavior to belief*. New York, NY: Academic Press.

Linder, D.E., Cooper, J. și Jones, E.E. (1967). Decision freedom as a determinant of the role of incentive magnitude in attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology, 6*, 245–254. http://dx.doi.org/10.1037/h0021220

Rabbie, J.M., Brehm, J.W. și Cohen, A.R. (1959). Verbalization and reactions to cognitive dissonance. *Journal of Personality, 27*, 407–417. http://dx.doi.org/10.1111/ j.1467-6494.1959.tb02363.x

Simon, L., Greenberg, J. și Brehm, J. (1995). Trivialization: The forgotten mode of dissonance reduction. *Journal of Personality and Social Psychology, 68* 247–260. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.68.2.247

Steiner, I.D. (1980). Attribution of choice. În *Progress in social psychology* (pp. 1–47), M. Fishbein (coord.), Mahwah, NJ, Lawrence Erlbaum.

Wicklund, R.A. și Brehm, J.W. (1976). *Perspectives on cognitive dissonance*. New York, NY, Wiley.

Zajonc, R.B. (1968). Cognitive theories in social psychology. În *Handbook of social psychology* (Vol. 1, pp. 320–411), G. Lindzey și E. Aronson (coord.), Reading, MA: Addison-Wesley.

Înțelegerea motivației care stă la baza efectelor de disonanță

Modelul centrat pe acțiune

Eddie Harmon-Jones și Cindy Harmon-Jones

Încă din anii '60, cercetătorii începeau să pună în discuție teoria originală a disonanței cognitive și sugerau că discrepanța cognitivă (așa cum este ea definită în versiunea originală a teoriei; vedeți capitolul 1) nu era cauza schimbărilor cognitive și comportamentale observate în experimentele care testau teoria. Au apărut câteva revizuiri ale teoriei originale (Aronson, 1969; Cooper și Fazio, 1984; Cooper și Worchel, 1970; Steele, 1988). Aceste revizuiri urmăreau în cea mai mare parte abordarea uneia dintre problemele importante și esențiale în teoria și cercetarea disonanței — forța motivațională care pune în mișcare efectele de disonanță. În capitolul de față vom face o scurtă trecere în revistă a versiunii originale a teoriei disonanței cognitive (pentru o descriere mai cuprinzătoare vedeți Festinger, 1957; capitolul 1) și a uneia dintre revizuirile care au atras

* http://dx.doi.org/10.1037/0000135-004

atenția, modelul consecințelor adverse (Cooper și Fazio, 1984). Vom prezenta apoi modelul centrat pe acțiune, în care propunem ipoteze asupra apariției disonanței și a reducerii acesteia. Vom revizui apoi dovezile obținute în diferite paradigme experimentale care susțin predicțiile derivate din acest model. Vom încheia concluzionând că această extensie a teoriei originale sprijină înțelegerea rolului proceselor de disonanță.

VERSIUNEA ORIGINALĂ

Ipoteza originală a teoriei disonanței cognitive (Festinger, 1957) sugera că discrepanța dintre cogniții creează o stare afectivă negativă care motivează indivizii să încerce reducerea sau eliminarea sa (pentru o descriere completă a procesului, vedeți capitolul 1). Pentru testarea predicțiilor derivate din teoria disonanței au fost utilizate câteva paradigme. În fiecare dintre acestea, este manipulată disponibilitatea cogniților care servesc configurării gradului mai mare sau mai mic de discrepanță al întregului set de cogniții relevante. Cea mai folosită este paradigma acordului indus, în care participanții sunt determinați să se comporte contrar unei atitudini și dacă li se oferă puține cogniții consonante (puține motive sau justificări) se presupune că vor resimți disonanță și o vor reduce, de obicei prin schimbarea atitudinii lor, în așa fel încât aceasta să fie concordantă comportamentului. În unul dintre primele experimente de acord indus, Festinger și Carlsmith au plătit unor participanți fie un dolar (justificare scăzută), fie douăzeci (justificare crescută) pentru ca aceștia să spună unui coleg participant (complice) că o sarcină anostă și plictisitoare a fost foarte interesantă și că sunt

dornici să participe și pe viitor. După ce participanții au spus aceste lucruri complicelui, au fost întrebați cât de interesantă și de plăcută a fost sarcina. Așa cum era de așteptat, cei care aveau o justificare scăzută pentru comportamentul contra-atitudinal au cotat sarcina ca fiind mai interesantă comparativ cu participanții care aveau o justificare mai mare. Festinger și Carlsmith au postulat că participanții din condiția de justificare scăzută (suficientă doar cât să spună afirmația contra-atitudinală) simțeau disonanță și și-au schimbat atitudinile din cauza incompatibilității dintre atitudinea originală (credeau că sarcina este plictisitoare) și comportament (au spus că era interesantă). Pe de altă parte, participanții din grupul cu justificare crescută au simțit o disonanță mai mică, deoarece suma de douăzeci de dolari asigura justificarea comportamentului sau era în acord cu acesta.

În cercetările ulterioare (Brehm și Cohen, 1962), gradul de disonanță a fost manipulat prin percepția posibilității de alegere în loc de mărimea recompensei pentru angajarea în comportamentul contra-atitudinal. Posibilitatea scăzută de alegere a implicării în comportamentul contra-atitudinal (adică obligarea) poate fi considerată o cogniție consonantă cu acesta; prin comparație, situației în care libertatea de alegere este mai mare îi lipsește această cogniție consonantă (sau cel puțin există într-o măsură mai mică). Experimentele au demonstrat că participanții din grupul cu libertate crescută de alegere, spre deosebire de cei care aveau libertate scăzută, și-au schimbat atitudinile în cadrul eseului contra-atitudinal, pentru ca acestea să corespundă comportamentului.

În deceniile care au urmat publicării teoriei originale a disonanței (Festinger, 1957) și primelor sale experimente (Festinger și Carlsmith, 1959), mai mulți cercetători au oferit descrieri teoretice și experimentale alternative. Una dintre revizuirile care a primit o mare atenție empirică era bazată pe ideea că, pentru a resimți disonanța și schimbarea de atitudine corelată acesteia, era nevoie ca indivizii să se simtă personal responsabili de producerea consecințelor nedorite. În cele ce urmează, vom revizui pe scurt această ipoteză și altele două, împreună cu dovezile care le pun în discuție.

Revizuirea bazată pe consecințele adverse

Aceasta a sugerat că participanții din experimentul lui Festinger și Carlsmith (1959) aflați în grupul cu justificare scăzută și-au schimbat atitudinile pe seama faptului că acțiunile lor au produs un eveniment advers (au convins altă persoană că sarcina plictisitoare era plăcută), și nu din cauza discrepanței cognitive. În unul dintre primele experimente care au testat această explicație, Cooper și Worchel (1970) au replicat și extins studiul lui Festinger și Carlsmith. Cooper și Worchel au descoperit că participanții din grupul cu justificare scăzută și-au schimbat atitudinile pentru a fi concordante comportamentului lor în cazul în care complicele a crezut afirmația, dar nu și atunci când acesta nu a crezut.

Folosind o metodă ușor diferită, alte cercetări au sugerat că schimbarea atitudinii nu apare în situația în care acțiunea contra-atitudinală nu produce consecințe nedorite (de exemplu,

Collins și Hoyt, 1972; Goethals și Cooper, 1975; Hoyt, Henley și Collins, 1972; Scher și Cooper, 1989). Potrivit revizuirii bazate pe consecințele adverse, o discrepanță cognitivă nu este nici necesară, nici suficientă pentru generarea disonanței și pentru reducerea discrepanței. În schimb, necesar și suficient este sentimentul de responsabilitate personală în producerea consecințelor nedorite previzibile. Acestea din urmă sunt evenimente care ar fi de dorit să nu apară (Cooper și Fazio, 1984).

Explicații alternative ale dovezilor provenite din revizuirea bazată pe consecințele adverse

Revizuirea bazată pe consecințele adverse era susținută de dovezi obținute prin paradigma acordului indus. Mai exact, este susținută de absența schimbării de atitudine măsurabile în situația în care nu s-au produs consecințe nedorite. Există mai multe explicații pentru absența schimbării de atitudine în condiția fără efecte adverse și acestea trebuie să ne împiedice să concluzionăm că discrepanța cognitivă nu este necesară ori suficientă pentru generarea disonanței. În primul rând, acesta este un efect nul. Este dificil să trasăm inferențe clare din efectele nule, dat fiind că ele pot fi produse de o varietate de factori (de exemplu, eșecul de a manipula constructele de interes, incapacitatea de a detecta efectele). Dacă acești teoreticieni și cercetători ar fi tras concluzia că responsabilitatea personală în producerea rezultatelor nedorite *intensifică* disonanța, am fi fost întru totul de acord, pentru că responsabilitatea personală este susceptibilă a intensifica disonanța și schimbarea de atitudine consecutivă. Sentimentul de responsabilitate personală pentru o consecință nedorită este o cogniție discrepantă importantă și importanța crește magnitudinea disonanței. Totuși, acești teoreticieni și

cercetători sugerau mai demult că sentimentele de responsabilitate personală pentru consecințele adverse erau *necesare* producerii efectelor de disonanță.

Pot fi oferite două seturi de explicații alternative pentru lipsa de schimbare a atitudinii în condiția fără consecințe adverse. Primul dintre acestea susține că nivelul de disonanță nu era suficient de mare pentru a produce o schimbare atitudinală. Prin adăugarea consecințelor nedorite, s-ar fi generat disonanța necesară producerii schimbării de atitudine. Câteva dintre experimentele mai vechi de acord forțat, care cuprindeau o condiție de consecințe adverse și o condiție fără consecințe adverse, au folosit probleme atitudinale care nu erau cu totul pozitive ori negative, adică participanții din condiția de control raportau atitudini moderat negative sau pozitive (de exemplu, Calder, Ross și Insko, 1973; Nel, Helmreich și Aronson, 1969). Mai mult, este posibil ca lipsa extremei să fi reflectat atitudini ambivalente sau un amestec de atitudini pozitive și negative în raport cu problema în cauză. Deoarece atitudinile folosite în experimentele din trecut nu erau într-un mod clar pozitive sau negative și poate a fost păstrată ambivalența, probabil nu generau o cantitate mare de disonanță atunci când avea loc comportamentul contra-atitudinal. Pe scurt, magnitudinea disonanței generate era prea mică pentru a produce schimbare atitudinală.

În experimentele mai vechi, investigatorii încurajau adesea participanții să genereze afirmații contra-atitudinale lungi. Acestea ar putea crește probabilitatea lipsei de schimbare a atitudinii în condițiile fără consecințe adverse. Cercetările au arătat că întinderea afirmațiilor contra-atitudinale este invers proporțională cu mărimea schimbării atitudinii (de exemplu, Rabbie, Brehm și Cohen, 1959; vedeți și capitolul 3), adică

eseurile mai lungi vor produce o schimbare de atitudine mai mică. Relația invers proporțională dintre lungimea eseurilor și schimbarea de atitudine poate apărea deoarece participanții ar oferi propriile justificări și, prin urmare, mai multe cogniții consonante comportamentului. Cu cât crește numărul cogniților consonante, cu atât scade magnitudinea disonanței.

Mai mult, din cauza accentului pus pe audiență în aceste experimente, atenția participanților s-ar fi putut concentra mai mult pe audiență, gândindu-se dacă erau deja convinși sau ar fi putut fi convinși să ia o decizie nedorită, decât pe natura propriilor acțiuni contra-atitudinale sau pe propriile atitudini. Drept rezultat, este posibil ca magnitudinea disonanței să fi fost determinată în mare parte de ceea ce făcea sau ar fi făcut audiența în urma susținerii contra-atitudinale. Așadar, este posibil ca audiența neconvinsă, spre deosebire de grupul celor convinși, să fi redus importanța cogniților disonante, până la punctul în care acțiunea contra-atitudinală să pară trivială. Dacă importanța percepută a cogniților disonante este scăzută, este posibil ca disonanța să nu atingă magnitudinea care necesită reducerea.

O altă explicație posibilă este că aceste experimente mai vechi ar fi conferit o justificare prea mare (prea multe cogniții consonante) pentru producerea afirmației contra-atitudinale, iar existența consecințelor adverse ar fi fost necesară în generarea unui nivel de disonanță care să conducă spre o modificare de atitudine măsurabilă. Această explicație pare rezonabilă dacă observăm ratele înalte de conformare observate în majoritatea, dacă nu în toate cercetările mai vechi.[15] În mod specific, 100%

[15] O examinare a experimentelor mai vechi care au manipulat producerea consecințelor adverse a evidențiat rate de conformare extrem de înalte în condițiile cu libertate mare de alegere și justificare scăzută. Aceste experimente sunt enumerate împreună cu numărul participanților care nu s-au conformat indicat în paranteză, după data

dintre participanți s-au conformat cererii experimentatorului de a scrie o afirmație contra-atitudinală. Așa cum a explicat Festinger (1957), persoanei trebuie să i se ofere *„o răsplată sau o pedeapsă suficientă pentru a obține o supunere evidentă"* (p. 95, italice în original). Astfel, în experimentele din trecut asupra necesității consecințelor adverse, forțele induse (prietenia experimentatorului, beneficiile asupra științei) ar fi fost atât de mari, încât disonanța ar fi fost mică sau absentă și numai adăugarea responsabilității personale în generarea consecințelor nedorite ar fi determinat apariția unui nivel de disonanță suficient pentru a conduce la reducerea măsurabilă a discrepanței (adică la schimbarea atitudinală).

Un alt set de explicații alternative pentru lipsa schimbării de atitudine în condiția fără efecte adverse afirmă că disonanța poate să fi fost prezentă în aceste studii, dar că nu a fost detectată. În experimentele care testau modelul consecințelor adverse comparativ cu versiunea originală a teoriei, singura metodă folosită pentru detectarea disonanței a fost evaluarea schimbării de atitudine. Deoarece nu s-a obținut nicio evaluare a disonanței în experimentele care testau modelul consecințelor adverse, este imposibil de aflat dacă în condiția fără consecințe adverse a apărut disonanța. Singura concluzie care poate fi dedusă în siguranță este aceea că nu a apărut nicio schimbare de atitudine măsurabilă. Pe de altă parte, este posibil ca schimbarea de atitudine să fi apărut în condiția fără consecințe adverse, dar ea să fi fost prea mică pentru a fi detectată dacă grupul era format din numai 10, 12 persoane, așa cum se obișnuia în cercetările mai

publicării: Nel și colab., 1969 (1); Cooper și Worchel, 1970 (1); Collins și Hoyt, 1972 (0); Goethals și Cooper, 1972 (2 experimente; 0); Hoyt și colab., 1972 (1); Calder și colab. 1973 (1); Cooper, Zanna și Goethals, 1974 (0); Goethals și Cooper, 1975 (1); Scher și Cooper, 1989 (1); Johnson, Kelly și LeBlanc, 1995 (0).

vechi (de exemplu, Calder și colab., 1973; Cooper și Worchel, 1970). Cercetarea a descoperit că în domeniul personalității și al psihologiei sociale efectele sunt în mod caracteristic mici spre medii (Fraley și Marks, 2007; Richard, Bond și Stokes-Zoota, 2003). Conform analizei puterii statistice cu G*Power[16] (Faul, Erdfelder, Buchner și Lang, 2009), pentru a putea detecta un efect mic spre mediu (indicele de mărime Cohen d = 0.3), ar fi necesar un număr de 139 de participanți pentru fiecare condiție, sugerând astfel că aceste studii erau cu mult sub puterea statistică. Mai mult, disonanța ar fi putut fi redusă pe altă cale decât prin schimbarea de atitudine. Persoanele ale căror acțiuni contra-atitudinale nu produceau efecte nedorite ar fi putut scădea disonanța prin reducerea importanței (Simon, Greenberg și Brehm, 1995) sau a eficacității percepute (Scheier și Carver, 1980) a comportamentului contra-atitudinal.

Este puțin probabil ca una dintre aceste posibile explicații alternative să justifice efectele nesemnificative descoperite în condițiile fără consecințe adverse ale experimentelor mai vechi. Dat fiind numărul explicațiilor alternative plauzibile pentru efectul nul al acestor experimente vechi folosite pentru a susține revizuirea bazată pe consecințele adverse, credem totuși că abandonarea versiunii originale a teoriei a fost prematură.

Rezultate experimentale de acord indus incompatibile cu revizuirile bazate pe consecințele adverse

Toate cercetările revizuirii bazate pe consecințele adverse au fost efectuate folosind paradigma *acordului indus*, teoria centrală prin care au fost testate predicțiile derivate din teoria disonanței și revizuirile acesteia. Am efectuat câteva experimente cu acord

[16] Software gratuit utilizat pentru calcularea puterii statistice. (*N. red.*)

indus pentru a testa ipoteza că responsabilitatea personală în producerea consecințelor nedorite nu este necesară apariției disonanței și că discrepanța cognitivă este suficientă pentru apariția disonanței chiar și în paradigma acordului indus. În acestea, am creat situații în care participanții să poată scrie afirmații contra-atitudinale fără producerea de consecințe nedorite. Am proiectat aceste experimente în așa fel încât să nu existe condițiile prezente în experimentele precedente de acord indus, care ar fi putut împiedica apariția schimbării de atitudine. Am luat măsuri speciale de precauție pentru a ne asigura că forța de inducere era „abia suficientă pentru a determina o persoană" să se comporte contra-atitudinal (Festinger și Carlsmith, 1959), pentru a reduce la minimum numărul cogniților consonante, în așa fel încât disonanța generată să atingă niveluri înalte. În plus, participanții au scris afirmații contra-atitudinale scurte despre obiecte asupra cărora aveau atitudini evidente, puternic negative (sau pozitive), clare și neambivalente. De asemenea, am evaluat în unele experimente afectul negativ și activarea acestuia, pentru a asigura măsurători ale disonanței și reducerii acesteia.

În fiecare experiment, sub pretextul unei cercetări asupra memoriei, participanții au fost expuși unui stimul, li s-a dat să scrie o afirmație contra-atitudinală pe tema acestuia având libertate de alegere scăzută sau crescută, apoi, dând la o parte textul, au completat chestionare care evaluau atitudinea în raport cu stimulul. I-am asigurat că afirmațiile contra-atitudinale și răspunsurile vor fi private și anonime. Am procedat astfel pentru a crea condiția în care comportamentul contra-atitudinal nu ar conduce spre consecințe nedorite, pentru că „o afirmație făcută în singurătate nu are potențialul de a provoca efecte nedorite", așa cum afirmau Cooper și Fazio (1984). Am anticipat că dintre

subiecții care se angajează în comportamentul contra-atitudinal, cei din grupul cu libertate crescută de alegere își vor schimba atitudinile pentru ca acestea să fie în concordanță cu acțiunile, în timp ce persoanele din grupul cu libertate scăzută de alegere, nu.

Disonanța și o băutură neplăcută. În primul experiment care a testat această idee (E. Harmon-Jones, Brehm, Greenberg, Simon și Nelson, 1996, experimentul 1), participanților li s-a spus că cercetarea viza factorii care influențează memorarea caracteristicilor produselor și că studiul va testa modul în care scrierea unei propoziții care evaluează un produs ar influența reamintirea caracteristicilor acestuia. Participanții ar gusta una dintre mai multe variante de băuturi, vor scrie o propoziție despre aceasta și apoi își vor reaminti caracteristicile. Investigatorul a explicat că participanții nu trebuie să îi spună ce tip de băutură au primit. Le-a explicat și că răspunsurile vor fi anonime, că el nu va vedea chestionarele, și că un asistent va introduce datele într-un computer.

Experimentatorul le-a dat participanților o cană acoperită cu un capac ce conținea punch de fructe aromat Kool-Aid amestecat fie cu o cantitate de zahăr (băutura cu gust plăcut), fie cu oțet alb și fără zahăr (băutura cu gust neplăcut). Experimentatorul nu știa ce tipuri de băuturi primiseră participanții, așadar nu știa care dintre aceștia resimțea disonanță.

După ce participantul gusta din băutură, experimentatorul revenea la nișa acestuia și inducea manipularea alegerii. El le spunea participanților din condiția de alegere scăzută că au fost aleși aleatoriu să scrie afirmația că băutura le-a plăcut. Participanților din condiția cu libertate crescută de alegere

li se spunea că ar putea scrie o propoziție în care să afirme că băutura le-a plăcut sau nu le-a plăcut și că depinde de ei. Experimentatorul le-a explicat că are nevoie de mai multe persoane care să scrie că băutura le-a plăcut și i-a întrebat dacă ar vrea să scrie acest lucru. Îndată ce experimentatorul obținea acordul participantului, îi reamintea că alegerea îi aparține.

Apoi le-a cerut participanților din ambele grupuri să scrie o propoziție care afirma că băutura le-a plăcut. Le-a spus și că nu are nevoie „de colile de hârtie pe care își vor scrie propoziția; avem nevoie doar să parcurgeți procesul de a scrie propoziția. Așadar, atunci când terminați, îndoiți-o și aruncați-o la coș". A procedat astfel pentru a asigura participanții de anonimitatea evaluării și de lipsa consecințelor asupra comportamentului. Experimentatorul a plecat apoi, lăsând participanții singuri pentru a scrie propoziția.

După ce participanții au aruncat foaia, experimentatorul le-a dat un plic și a spus că cercetarea precedentă a arătat că modul de reamintire a caracteristicilor produsului poate fi influențat de impresia plăcută pe care le-ar fi lăsat-o băutura. Pentru a lua în considerare acest aspect are nevoie ca ei să răspundă unui chestionar de evaluare a impresiilor asupra băuturii. Chestionarul evalua cât de mult le-a plăcut băutura și experimentatorul i-a lăsat singuri pe durata completării acestuia. După ce participantul termina chestionarul, experimentatorul i-a cerut completarea altuia, care evalua eficacitatea manipulării alegerii. După evaluarea suspiciunilor și debriefing (informare ulterioară), experimentatorul a colectat foile din coșul de gunoi, pentru a vedea dacă participanții s-au conformat cererii de a scrie afirmația contra-atitudinală.

Aproximativ 15% dintre subiecți nu au scris afirmația contra-atitudinală. Acest rezultat sugerează că modelul de studiu pe care l-am gândit a asigurat scrierii afirmației contra-atitudinale o justificare externă suficientă, dar nu prea mare. Rezultatele au arătat că participanții din grupul cu libertate crescută de alegere care au gustat băutura neplăcută au raportat o atitudine pozitivă mai mare comparativ cu cei care au gustat băutura neplăcută, dar se aflau în condiția unei libertăți de alegere mai mici. Efectul era semnificativ când analiza includea participanții care s-au conformat și cei care nu s-au conformat, cât și atunci când erau incluși doar cei ce se conformaseră. Așadar, rezultatele primului experiment sugerau că disonanța poate fi stimulată în situațiile de acord indus care nu presupun prezența consecințelor nedorite.

Disonanța, fragmentul plictisitor și activitatea electrică a pielii. Pentru a replica din punct de vedere teoretic efectele observate în primul experiment, au fost concepute experimente ulterioare, folosind o manipulare diferită a alegerii, obiecte diferite pentru testarea atitudinii și măsurători diferite ale activării disonanței și afectului. Folosind proceduri similare primului experiment, le-am cerut participanților să citească un fragment plictisitor și apoi să scrie că acesta le-a plăcut, oferindu-le prin instrucțiuni scrise o libertate de alegere crescută sau scăzută. Pentru că alegerea era indusă prin instrucțiuni scrise, cercetătorul nu știa în care dintre situații va fi de așteptat să apară disonanța. Rezultatele acestui experiment le reproduc pe cele ale primului, cu participanții din grupul cu libertate crescută de alegere evaluând textul plictisitor ca fiind mai interesant (E. Harmon-Jones și colab., 1996, experimentul 2).

Într-un alt experiment (E. Harmon-Jones și colab., 1996, experimentul 3), am măsurat răspunsurile nespecifice la nivelul conductivității pielii (*nonspecific skin conductance responses* — NS-SCR) la 3 minute după scrierea afirmației contra-atitudinale, dar înainte de evaluarea atitudinii. Cercetările anterioare arătaseră că aceste NS-SCR sunt asociate cu creșterea activității sistemului nervos simpatic, ce are loc în timpul activării emoționale. Dacă procedura noastră experimentală declanșa disonanță, am fi observat o creștere a acestor NS-SCR. Rezultatele arătau că la participanții cărora li s-a dat opțiunea de alegere mai mare în scrierea afirmației contra-atitudinale s-a evidențiat o NS-SCR mai mare și au declarat textul plictisitor mai interesant decât cei din grupul cu alegere mică.

Disonanța și o bomboană de ciocolată. Rezultatele anterioare demonstrau că prezența efectelor nedorite nu este necesară apariției disonanței și modificării consecutive a atitudinilor. Aceste rezultate ar putea avea, totuși, o altă explicație: poate că manipularea alegerii de a scrie afirmația a influențat interpretarea retrospectivă a situației, în așa fel încât participanții care au avut libertate crescută de alegere au simțit că au avut de ales dacă să ia contact cu stimulul neplăcut, în timp ce participanții grupului fără alegere au simțit că nu au avut de ales. Dacă era astfel, revizuirea bazată pe consecințele adverse ar putea explica aceste rezultate pe seama responsabilității personale pe care o resimte un participant față de un efect negativ pe care și l-a produs sieși (alegând băutura cu gust neplăcut sau citind pasajul plictisitor). Pentru a elimina această explicație alternativă, a fost efectuat un alt experiment (E. Harmon-Jones, 2000a, experimentul 1). În acesta, în locul afirmației contra-atitudinale

despre un stimul negativ, participanții au scris despre un stimul pozitiv.

Sub același pretext ca în experimentele precedente, participanții au mâncat o bomboană Hershey's Kiss și li s-a dat să scrie că aceasta nu le-a plăcut, având libertate de alegere scăzută sau crescută. În concordanță cu predicțiile, participanții din grupul cu liberate mare de alegere au declarat că bomboana nu le-a plăcut într-o măsură mai mare decât cei din grupul cu libertate de alegere mică.

În plus, în acest experiment a fost măsurat și afectul ca stare, autoraportat, imediat după scrierea afirmației contra-atitudinale sau după posibilitatea de schimbare atitudinală. Timpul scurs între acțiunea contra-atitudinală și evaluarea atitudinii a fost controlat dându-le participanților de completat un chestionar pe tema afectului sau unul fără semnificație, comparabile ca dimensiune. Din măsurarea stării emoționale au fost derivați patru indici ai afectului. Disconfortul a fost măsurat cu o scală dezvoltată de Elliot și Devine (1994). Stima de sine socială ca stare și stima de sine privind înfățișarea au fost măsurate cu subscale ale scalei de măsurare a stimei de sine ca stare (Heatherton și Polivy, 1991). Afectul pozitiv a fost măsurat cu indicatori ai fericirii, mândriei, entuziasmului.

Rezultatele au arătat că participanții cărora li s-a dat de ales într-o măsură mai mare și care au completat chestionarul pentru afect înainte de măsurarea atitudinii au raportat un disconfort semnificativ mai mare în comparație cu participanții aflați în celelalte condiții. Afectul pozitiv, stima de sine socială ca stare și stima de sine în relație cu înfățișarea nu diferă semnificativ între condiții. Un alt experiment descris în articol a replicat din punct de vedere conceptual aceste rezultate (E. Harmon-Jones,

2000a, experimentul 2). Acestea sugerează că discrepanța cognitivă evocată în această situație mărește disconfortul. Sugerează, de asemenea, și că discrepanța evocată este mai susceptibilă să crească disconfortul decât să scadă stima de sine ca stare sau afectul pozitiv.[17]

Rezumat. Experimentele prezentate până acum au fost efectuate prin utilizarea paradigmei acordului indus. Rezultatele susțin teoria originală a disonanței și sunt incompatibile cu revizuirea bazată pe consecințele adverse. Experimentele sunt importante deoarece ne arată că activarea disonanței, afectul disonanței și schimbarea consecutivă de atitudine pot apărea în situații în care este prezentă o discrepanță cognitivă suficientă, dar nu și sentimentul responsabilității personale în producerea consecințelor nedorite. Dovezile de față demonstrează în mod convingător că efectul de disonanță poate fi generat de o discrepanță cognitivă care nu produce consecințe adverse.

17 În cele trei experimente de acord indus realizate de E. Harmon-Jones și colab. (1996) descrise în acest capitol, conformarea a fost de aproximativ 85%. Totuși, în experimentul relatat de E. Harmon Jones (2000a), în care participanții au mâncat ciocolată și apoi au scris că nu le-a plăcut, doar un singur participant a refuzat supunerea. În experimentele de E. Harmon-Jones și colab. (1996), li s-a cerut participanților să scrie că un text plictisitor pe care tocmai l-au citit era interesant sau că o băutură cu gust neplăcut era bună. Atitudinile în raport cu acești stimuli simpli erau relativ negative, așa cum o dovedeau participanții din condiția cu libertate de alegere scăzută și din grupul de control. Prin comparație, atitudinile persoanelor din experimentul lui E. Harmon-Jones (2000a) în raport cu ciocolata nu erau pozitive într-un mod extrem. Așadar, cu toate că acest din urmă experiment a avut rate de conformare similare celor discutate mai înainte, a produs, totuși, disonanță. Prin urmare, în cadrul unui experiment, ratele de conformare nu reprezintă o evaluare inviolabilă a gradului de justificare. Este nevoie de a lua în calcul și alți factori, cum ar fi: mărimea și importanța discrepanței dintre atitudine și comportament, numărul și importanța justificărilor comportamentului (recompensele sau pedepsele promise, care sunt probabil în mare măsură de natură socială). Încercările de măsurare a dimensiunii și importanței discrepanțelor și justificărilor ar ajuta enorm în precizarea magnitudinii disonanței.

Aceste rezultate sugerează, într-adevăr, că versiunea originală a teoriei a fost prematur abandonată (vedeți capitolul 3).

Consecințele adverse și schimbarea atitudinii

Am susținut mai devreme că producerea consecințelor adverse poate intensifica disonanța. De ce ar apărea acest efect? Apariția consecințelor nedorite poate intensifica disonanța deoarece ele reprezintă o cogniție disonantă cu atitudinea pre-existentă a unei persoane. Dacă atitudinea ar fi cogniția generativă, atunci cogniția despre comportamentul contra-atitudinal și cea a producerii efectelor adverse ar fi cogniții disonante. Prin urmare, magnitudinea disonanței activate ar fi mai mare în situațiile psihologice în care ar apărea comportament contra-atitudinal și consecințe adverse, decât în cele în care există doar comportament contra-atitudinal, deoarece în prima situație sunt mai multe cogniții disonante decât în cea de-a doua. Dacă totuși comportamentul contra-atitudinal ar fi cogniție generativă (Beauvois și Joule, 1996), atunci cogniția producerii consecințelor nedorite ar fi cogniție consonantă (derivă din comportament) și, prin urmare, ar micșora magnitudinea disonanței. Beauvois și Joule (1996) au raportat rezultate concordante cu această ultimă interpretare, dar cercetarea mai veche asupra modelului bazat pe consecințe adverse este concordantă cu prima. Putem rezolva incompatibilitatea dintre aceste două seturi de rezultate afirmând că atât atitudinea, cât și comportamentul pot fi cogniție generativă în cadrul paradigmei acordului indus și că poate exista o disonanță potențială asociată fiecăruia. Adică, există o disonanță posibilă asociată atitudinii și una asociată comportamentului. În general, disonanța mai mare este cea care va fi redusă. Cogniția

generativă asociată disonanței mai mari nu va fi modificată, în timp ce cogniția generativă asociată disonanței mai reduse, da. Reducerea disonanței depinde totuși de disponibilitatea căilor de reducere a discrepanței. Astfel, atunci când disonanțele potențiale nu au o magnitudine foarte diferită, discrepanța poate fi redusă prin intermediul celui mai disponibil traseu, care în majoritatea experimentelor anterioare a fost schimbarea de atitudine.

O altă posibilitate este aceea că producerea de consecințe adverse poate spori disonanța, deoarece crește angajamentul față de comportament, făcându-l mai rezistent la schimbare și mărind, așadar, probabilitatea schimbării de atitudine. Mai mult, atunci când comportamentul are consecințe importante, va fi privit ca o cogniție mai importantă și are astfel potențialul de a crea și mai multă disonanță. Cu toate că aceste explicații sunt mai elegante în simplitatea lor, nu se potrivesc dovezilor substanțiale prezentate de Beauvois și Joule (1996), în timp ce explicația din paragraful anterior, da.

Paradigma non-confirmării credinței

Cercetarea revizuirii bazate pe consecințe adverse s-a concentrat exclusiv pe paradigma acordului indus. Pentru testarea predicțiilor derivate din teoria disonanței, au fost utilizate și alte paradigme, iar dovezile obținute prin intermediul acestora sunt dificil de explicat folosind revizuirea bazată pe consecințele adverse (vedeți și Berkowitz și Devine, 1989).

Una dintre acestea este paradigma *non-confirmării credinței*. Aceasta se bazează pe observațiile lui Festinger, Riecken și Schachter (1956) asupra unui grup ai cărui membri și-au

intensificat credința în urma infirmării profeției despre un potop care va distruge lumea. Această dovadă sugerează că discrepanța cognitivă, care apare atunci când o credință importantă, puternic rezistentă la schimbare este infirmată, produce disonanță, conducând la strategii de reducere a acesteia, cum ar fi intensificarea credinței. Rezultatele obținute prin această paradigmă nu se supun explicației alternative bazate pe consecințele adverse, deoarece indivizii expuși involuntar la informații care le contrazic credința nu au produs consecințe nedorite, așadar nu pot simți responsabilitate.

Dovezi anterioare ale paradigmei non-confirmării credinței incompatibile cu revizuirea bazată pe consecințele adverse

Într-un experiment efectuat de Brock și Balloun (1967), enoriași credincioși au fost confruntați cu informații înregistrate audio care le susțineau sau contraziceau valorile religioase. Când informația era incompatibilă cu valorile lor religioase, indivizii erau mai puțin dispuși să apese pe un buton care ar fi eliminat zgomotul alb din comunicare, făcând-o astfel mai ușor de înțeles. Și alte cercetări au replicat aceste descoperiri (de exemplu, Schwarz, Frey și Kumpf, 1980), sugerând că efectele de disonanță apar chiar și când incompatibilitățile sunt produse de informații exterioare, nu numai de acțiuni care produc consecințe nedorite.

Într-un cvasi-experiment efectuat de Batson (1975), unor fete care mergeau la biserică într-un program de tineret li s-a cerut să declare în mod public dacă credeau sau nu în divinitatea lui Iisus. După completarea unui chestionar de măsurare a ortodoxismului creștin, fetelor le era prezentată informație de natură a le infirma credința (adică informații care spuneau că

Iisus nu a fost fiul lui Dumnezeu). A fost măsurat din nou ortodoxismul. Așa cum era de așteptat, persoanele care credeau în divinitatea lui Iisus și acceptau veridicitatea informațiilor își intensificau credința în divinitatea lui Iisus, în timp ce persoanele care fie nu credeau, fie credeau, dar nu acceptau informația contradictorie, nu.

Este dificil să explicăm rezultatele obținute prin paradigma non-confirmării credinței ca rezultat al motivației de evitare a responsabilității personale în producerea consecințelor adverse. Persoana expusă informației incompatibile cu propriile convingeri nu s-a comportat într-un mod care ar produce consecințe adverse și prin urmare, nu se poate simți responsabilă de acest lucru. În această paradigmă, oamenii sunt expuși informațiilor venite dintr-o sursă exterioară; nu au făcut nimic de care să se simtă responsabili. Rețineți că Cooper și Fazio (1989), doi dintre susținătorii importanți ai revizuirii bazate pe consecințe adverse, afirmau că dovezile obținute prin paradigma non-confirmării credinței nu sunt un rezultat al disonanței. Cooper și Fazio erau de părere că expunerea la informație contrară credinței „nu creează în mod necesar consecințe nedorite și nu va produce neapărat disonanță" (p. 525). În viziunea noastră, disonanța apare într-adevăr ca urmare a expunerii la informație incompatibilă, iar revizuirea bazată pe consecințe adverse a restrâns, din păcate, domeniul de aplicabilitate a teoriei disonanței. Una dintre modalitățile de a demonstra că dovezile obținute prin paradigma non-confirmării credinței sunt rezultatul proceselor de disonanță este de a arăta că afectul negativ care motivează efectele cognitive apare ca rezultat al infirmării credinței și este redus în urma reconcilierii discrepanței cognitive.

Dovezi recente ale paradigmei non-confirmării credinței incompatibile cu revizuirea bazată pe consecințele adverse

Două experimente de tip infirmare a credințelor au evaluat exact acest lucru: dacă presiunile emoționale asociate disonanței conduceau spre efectele cognitive (Burris, Harmon-Jones și Tarpley, 1997). Modelul de lucru era bazat pe ideea lui Allport (1950), aceea că „suferința celor nevinovați este pentru cei mai mulți oameni aspectul cel mai dificil de integrat în sentimentul religios" (p. 81). În experiment, participanți creștini erau expuși unui articol de ziar care evidenția discrepanța dintre credința într-un Dumnezeu iubitor, protector, drept și atotputernic și cunoașterea suferinței nejustificate pe care oamenii o îndură adesea. Articolul descria moartea în brațele bunicii sale a unui copil mic, împușcat de focul tras dintr-o mașină, chiar când aceasta și tatăl copilului se rugau pentru protecție, deoarece un incident similar se petrecuse cu două seri în urmă. Articolul se încheia citându-l pe bunicul copilului, care își exprima păstrarea credinței în Dumnezeu. Discrepanța cognitivă dintre convingerile religioase ale participanților (Dumnezeu este bun, îi protejează pe inocenți și răspunde rugăciunilor) și finalul tragic (copilul moare în timpul unei rugăciuni pentru protecție) era evidențiată prin citirea de către participanți a propoziției: „Unii oameni ar crede că păstrarea credinței bunicului este naivă și greșită".

Experimentul non-confirmării credinței și al transcendenței. Primul experiment a testat ipoteza oferită de Abelson (1959), aceea că „dilema teodiceei, cea a presupusei permisivități a lui Dumnezeu în raport cu răul, este rezolvată uneori apelând la concepte transcendente" (p. 346). Dacă participanților expuși

acestei istorii discrepante față de credința lor li s-ar permite angajamentul față de un principiu transcendent (li s-ar permite, adică, reconcilierea disonanțelor sub un principiu supraordonat), ei ar resimți afectul negativ într-o măsură mai mică. Mai mult, cu cât s-ar angaja mai mult în angajamentul față de un principiu transcendent, cu atât mai scăzut ar fi afectul lor negativ.

Participanții au fost împărțiți aleatoriu în una dintre cele două condiții. În condiția cu posibilitatea de angajament în transcendent, au citit articolul din ziar și apoi au completat un chestionar care le-a permis angajarea în transcendență. Acestor participanți le-a fost oferită explicit posibilitatea de a reconcilia discrepanța cognitivă rezultată în urma apariției disonanței, când aveau cea mai mare nevoie de a o reduce, pentru că fuseseră expuși informației incompatibile. Au completat apoi un chestionar de măsurare a stării de afect negativ autoraportat. În condiția fără posibilitate de angajare față de principiul transcendent, participanții au completat chestionarul de transcendență, au citit articolul tragic și apoi au completat chestionarul de afect negativ. Așadar, acestor participanți nu li s-a dat o posibilitate explicită de a se angaja în transcendență după activarea disonanței, când aveau cea mai mare nevoie. Chestionarul de măsurare a transcendenței includea întrebări cum ar fi: „Cât de mult intervine Dumnezeu în viețile oamenilor?" și „Cât de des li se întâmplă oamenilor lucruri datorită voinței înalte a lui Dumnezeu?". Chestionarul de măsurare a afectului negativ cuprindea itemi ai disconfortului (inconfortabil, neliniștit, deranjat; Elliot și Devine, 1994) și agitației (furie, frustrare, suferință, amenințare).

Bazat pe teoria disonanței, susținerea unor niveluri mai înalte de transcendență consecutiv citirii articolului ar trebui să se

asocieze cu niveluri mai reduse de afect generat de disonanță. Prin comparație, nivelurile înalte de transcendență înaintea citirii nu ar trebui să corespundă unor niveluri scăzute de afect produs de disonanță. În acord cu predicțiile, rezultatele au indicat că susținerea mai puternică a transcendenței s-a corelat cu agitație scăzută, în condiția celor cărora li se permitea acest lucru, în timp ce în cazul celui de al doilea grup nu se observa acest rezultat. Un tipar similar a reieșit și din măsurarea disconfortului. Mai mult, indivizii din condiția cu posibilitatea de transcendență s-au angajat suplimentar în aceasta comparativ cu celălalt grup, care a completat chestionarul de măsurare a transcendenței înainte de a citi articolul cu informația care le infirma credința.

Așa cum era de așteptat, o mai mare susținere a credințelor transcendente ulterior expunerii la articolul cu informație discrepantă era asociată cu reducerea afectului asociat disonanței. În schimb, transcendența credinței înainte de expunerea la articolul discrepant credinței nu s-a corelat cu reducerea afectului asociat disonanței. Această dovadă sugerează în mod ferm că expunerea la informație incompatibilă credinței activează disonanța, motivând indivizii să se angajeze în reducerea contradicțiilor, care duce apoi la scăderea disonanței. Deoarece persoanele implicate în experimentul de non-confirmare a credinței nu produc consecințe nedorite pentru care să se simtă responsabile, dovezile ne sugerează că acestea nu sunt necesare apariției disonanței.

Experimentul infirmării și afirmării credinței. În experimentul precedent, timpul și posibilitatea de angajare în transcendență erau derutante, făcând dificilă deducerea

cauzelor efectelor observate. Adică, este posibil ca cei care au completat scala de transcendență după citirea articolului și înainte de a răspunde chestionarului de măsurare a afectului să fi fost distrași de interpunerea acestei sarcini, în comparație cu cei care au completat scala de transcendență înainte de articol. Explicația nu pare plauzibilă, dat fiind că nu exista vreun efect major pe care posibilitatea de transcendență să-l aibă asupra afectului corelat disonanței, ci doar o interacțiune cu nivelul de susținere a transcendenței. Pentru a elimina totuși această explicație, a fost efectuat un al doilea studiu, care să îl reproducă din punct de vedere conceptual pe primul. În plus, în loc de a evalua transcendența ca răspuns la infirmarea credinței, a fost manipulată confirmarea credinței, într-o modalitate asemănătoare cu cea a lui Batson (1975) și Festinger și colab. (1956). Scopul acestui mod de lucru a fost testarea ipotezei conform căreia persoanele religioase își vor „menține ferm sau chiar își vor intensifica" (Batson, 1975, p. 178) propriile credințe atunci când sunt puse în fața dovezilor de natură a le infirma. Subiecții interesați de religie au completat scale de măsurare a credinței religioase, fie după (condiția de confirmare a credinței), fie înainte (condiția fără confirmarea credinței) de citirea articolului discrepant sau au completat scale de măsurare a credințelor non-religioase, comparabile ca întindere, după articol (condiția de distragere). Toți participanții au completat apoi evaluări ale afectului autoraportat. Așa cum era de așteptat, rezultatele au dezvăluit că agitația era mai redusă în condiția confirmării credinței religioase comparativ cu grupul a cărei credință nu a fost confirmată sau cel în care s-a folosit distragerea; nivelurile de agitație nu au diferit în ultimele două condiții.

Rezultatele experimentelor mai vechi din paradigma infirmării credinței nu pot fi interpretate în termenii revizuirii bazate pe consecințe adverse. Cercetarea anterioară este totuși afectată de o limitare importantă, deoarece în timpul trăirii disonanței sau după reducerea discrepanței, nu au fost obținute măsurători ale afectului corelat disonanței. Acest fapt este un impediment, făcând dificil de cunoscut dacă efectele generate în paradigma infirmării credinței erau cauzate de mecanismele propuse de teoria disonanței. Cu toate acestea, cercetarea lui Burris și colab. (1997) demonstrează că efectele produse în paradigma infirmării credinței au drept cauză procesele de disonanță.

Alte rezultate experimentale incompatibile cu revizuirea bazată pe consecințe adverse

Și alte experimente au adus dovezi ale disonanței în situații care nu presupun producerea consecințelor adverse. De exemplu, Aronson și Carlsmith (1962) au descoperit că persoanele cărora le-a fost indusă experimental anticiparea eșecului reacționează prin disonanță atunci când obțin un succes. În acest experiment, după ce au eșuat în mod repetat în îndeplinirea unei sarcini, participanții au primit feedback care le indica reușita. Apoi li s-a dat oportunitatea de a-și schimba răspunsurile. Rezultatele au arătat că oamenii și-au schimbat răspunsurile din corecte în greșite. Comportamentul acestor persoane ar fi dificil de interpretat în cadrul formulării bazate pe consecințe adverse, deoarece eșecul este privit negativ, iar succesul, pozitiv. Alte cercetări au demonstrat că disonanța poate să apară chiar și când participanții se angajează într-un comportament pro-atitudinal, care are consecințe pozitive (vedeți capitolul 6).

În sfârșit, evidențe experimentale suplimentare indică apariția disonanței în absența producerii consecințelor nedorite (de exemplu, Beauvois și Joule, 1996, vedeți și capitolele 3 și 6).

Rezumat al dovezilor privind revizuirea bazată pe consecințele adverse

Rezultatele experimentelor care utilizează câteva tipuri de metodologii sugerează că discrepanța cognitivă în absența sentimentului de responsabilitate personală pentru producerea consecințelor nedorite poate cauza creșterea afectului negativ asociat disonanței și reducerea discrepanței. Rezultatele acestor experimente sugerează că discrepanța cognitivă este suficientă pentru a genera disonanță și reducerea discrepanței. Sentimentul de responsabilitate personală pentru producerea consecințelor adverse nu este necesar generării disonanței și reducerii discrepanței, dar poate crește magnitudinea efectelor disonanței, deoarece producerea consecințelor nedorite reprezintă o cogniție importantă care se află în disonanță cu atitudinea pre-existentă sau pentru că angajamentul față de comportament crește atunci când există consecințele nedorite.

Totuși, o discrepanță cognitivă va produce o stare adversă, în conformitate cu ipotezele lui Festinger și cu rezultatele prezentate în acest capitol. Această stare adversă nu este echivalentă cu ceea ce teoreticienii care au revizuit teoria disonanței numesc consecințe adverse. Alte două revizuiri importante ale teoriei disonanței au afirmat că răspunsurile de disonanță sunt răspunsuri la amenințarea sinelui (vedeți capitolele 7 și 8). Alte cercetări și dovezi teoretice au sugerat că aceste revizuiri nu explică pe de-a întregul cercetarea generată de teoria

disonanței și, prin urmare, versiunea originală, care are în centrul atenției discrepanța cognitivă, este în continuare viabilă (E. Harmon-Jones, 2000b, 2000c, 2001, 2002; E. Harmon-Jones, Amodio și Harmon-Jones, 2009; vedeți și capitolele 3 și 5). Cu toate acestea, teoria originală nu a specificat niciodată în mod clar de ce anume discrepanța cognitivă produce o stare afectivă negativă și motivează reducerea discrepanței. Prezentăm mai jos un model conceptual și o cercetare care abordează aceste probleme.

MOTIVAȚIA SUBIACENTĂ EFECTELOR DE DISONANȚĂ — UN MODEL CENTRAT PE ACȚIUNE

Cercetările revizuite demonstrează în mod convingător că motivația de a evita producerea consecințelor nedorite nu este aceeași cu motivația subiacentă efectelor de disonanță. Studiile revizuite mai sus confirmau că versiunea originală a teoriei (Festinger, 1957) este o explicație mai cuprinzătoare și mai elegantă a dovezilor. Versiunea originală a lăsat, cu toate acestea, câteva întrebări fără răspuns.

Potrivit versiunii originale a teoriei, o discrepanță cognitivă suficientă este sursa motivației subiacente disonanței și efectelor sale. Dar de ce ar evoca o discrepanță cognitivă o astfel de motivație? Care este funcția pe care o îndeplinesc pentru organism această capacitate de a resimți afect negativ ca răspuns la o discrepanță cognitivă suficientă și motivația de a o reduce? Este benefic din punct de vedere adaptativ acest set de mecanisme psihologice? Adică, mecanismul disonanței este destinat unui scop, are beneficii pentru organism?

Modelul centrat pe acțiune a fost conceput pentru a aborda aceste întrebări. El extinde teoria disonanței, oferind o explicație motivului pentru care incongruența cognitivă provoacă afectul negativ, explicând, de asemenea, cum și de ce acesta stimulează ajustările cognitive și comportamentale. Modelul pornește de la premisa conform căreia cognițiile (în accepțiunea largă) pot servi drept tendințe de acțiune. Ideea cogniției pentru acțiune este întâlnită atât în lucrările lui William James din 1890 (1890/1950), cât și în abordările ecologice ale percepției (Gibson, 1979; McArthur și Baron, 1983) și în studiul asupra atitudinilor (Bain, 1868; Spencer, 1865). În această privință, pentru acest model teoretic, sunt de primă importanță acele cogniții care oferă informații utile, iar utilitatea informației este definită prin relevanța sa față de acțiuni și scopuri. Când cognițiile care conduc acțiunea întâlnesc informații incompatibile, se activează emoția negativă (disonanța), deoarece informația disonantă are potențialul de a interfera cu acțiunile eficiente și pașnice. Pentru modelul prezent, comportamentul eficient poate apărea în absența conștiinței; cu alte cuvinte, comportamentul folositor poate fi produs automat. Așadar, modelul de față nu sugerează necesitatea congruenței cognitive în determinarea unui comportament eficient. Sugerăm numai că incongruența cognitivă interferează cu un comportament eficient.

Așadar, discrepanța cognitivă poate crea afect negativ, deoarece subminează nevoia de acțiune eficientă și neconflictuală (Beckmann și Irle, 1985; Jones și Gerard, 1967). Cercetarea asupra teoriei disonanței a identificat angajamentul drept o condiție importantă, dacă nu necesară activării disonanței (Beauvois și Joule, 1996; Brehm și Cohen, 1962; Festinger, 1964). Pentru cei mai mulți teoreticieni ai disonanței, noțiunea de angajament

înseamnă că o persoană s-a angajat într-un comportament față de care se simte responsabilă și are o înțelegere categorică a consecințelor acestuia. Cu toate acestea, persoana poate avea în vedere cogniții care nu implică un angajament comportamental imediat, adevărat sau cert (Mills, 1968) și va simți disonanță dacă ar veni în contact cu informații incongruente acestor cogniții. Un bun exemplu al acestui tip de cogniție este credința unei persoane în legea gravitației. Informațiile care violează legea gravitației ar stârni probabil disonanță celor mai mulți oameni, deoarece ea ghidează comportamentul într-un sens general, indiferent dacă individul a făcut vreun angajament specific, recent, cunoașterii acestui fapt. Prin urmare, sugestia noastră este că un angajament apare atunci când o persoană privește drept adevăr semnificativ un comportament, o credință, o atitudine sau o valoare. O astfel de definiție a angajamentului ne permite să îl privim ca pe o variabilă continuă. Când angajamentul este definit drept un comportament evident, așa cum îl considerau teoreticienii disonanței de mai înainte, acesta este redus la o variabilă categorială, care nu poate fi o reprezentare riguroasă a stărilor psihologice, acestea implicând un angajament mai mic sau mai mare. Gradul de angajament psihologic față de cogniție ghidează procesarea informației, care servește funcției fundamentale de producere și control al comportamentului.

Dacă persoana întâlnește informație disonantă, ar putea apărea emoție negativă, care determină angajarea în activitate cognitivă în scopul susținerii angajamentului. Dacă totuși informația disonantă continuă să crească, emoția negativă poate motiva persoana să renunțe la angajament, acceptând informația disonantă. Rezistența la schimbare a fiecărei cogniții determină

orientarea activității cognitive spre susținerea angajamentului sau renunțarea la acesta. Dacă angajamentul este mai rezistent la schimbare decât informația disonantă, activitatea cognitivă ar fi orientată atunci spre susținerea angajamentului. Dacă, dimpotrivă, informația disonantă este mai rezistentă la schimbare decât angajamentul, activitatea cognitivă ar avea drept scop întreruperea angajamentului. Rezistența la schimbare a cogniților este determinată de sensibilitatea acestora la realitate (de exemplu, iarba este verde), de măsura în care cogniții sunt în relație de consonanță cu alte cogniții, de dificultatea schimbării acestora și așa mai departe. Din perspectiva prezentată aici, rezistența la schimbare este determinată în ultimă instanță de gradul în care indivizii consideră că informația îi ajută în controlul și predicția rezultatelor, astfel încât să se comporte într-un mod eficient. Atunci când informația despre mediu, despre sine, sau despre propriile acțiuni, convingeri și atitudini este într-o relație disonantă, poate fi amenințat sentimentul capacității de control și anticipare a rezultatelor și în cele din urmă ar fi subminată nevoia de a acționa eficient.

Din perspectiva curentă, motivația proximală a reducerii discrepanței cognitive își are originea în nevoia de a diminua emoția negativă, în timp ce motivația distală provine din necesitatea acțiunii eficiente. Când păstrarea informațiilor adevărate și sigure și, deci, posibilitatea unei acțiuni eficiente, sunt amenințate de informație aflată într-un grad suficient de discrepanță față de angajamentul psihologic, rezultă emoție negativă, ceea ce stimulează încercări de restabilire a cogniților care susțin angajamentul (adică reducerea discrepanțelor). Așadar, emoția negativă funcționează într-un mod asemănător durerii, prin faptul că aduce informația și motivația, care determină angajarea

individului în acțiuni cognitive menite rezolvării discrepanței. Aceste ipoteze privind funcția adaptativă a proceselor de disonanță inspiră direcții interesante de cercetare.

Multe dintre situațiile care evocă disonanță pot fi conceptualizate drept situații care implică angajamentul față de o acțiune specifică (de exemplu, în urma unei decizii dificile sau alegerii unui comportament contra-atitudinal). Angajamentul față de o acțiune specifică angajează procese psihologice care pregătesc individul pentru acțiune și motivează organismul să convertească angajamentul sau intenția într-o acțiune efectivă. Această stare motivațională ar trebui să fie orientată spre apropiere și este evidențiată prin schimbări de atitudine care sunt compatibile comportamentului și în ultimă instanță îl sprijină.

Cea mai mare parte din cercetarea disonanței pune indivizii în situații care implică un angajament comportamental. Modelul centrat pe acțiune susține că luarea unui angajament față de un comportament pregătește individul spre transpunerea în acțiune a acelei intenții. Prin urmare, un angajament ar motiva indivizii spre angajarea în activitatea cognitivă destinată alinierii cogniților, adică reducerea disonanței. Aceasta ar fi un proces motivat de apropiere, care funcționează cu scopul de a facilita acțiunea eficientă, pentru că relaxează tendințele concurente de acțiune ale cogniților conflictuale.

Imaginați-vă o persoană care ia decizia dificilă de a părăsi temporar locul de muncă pentru a urma studii superioare. Beneficiile potențiale ale studiilor, cum ar fi posibilitatea de venituri mai mari și promovarea, sunt cogniții consonante. Dezavantajele, cum sunt venitul temporar redus și efortul pe care urmează să îl depună, sunt cogniții disonante. Conform modelului centrat pe acțiune, cu cât persoana își poate crește

mai mult cognițiile consonante și/sau importanța acestora, în timp ce ar reduce cognițiile disonante și/sau importanța acestora, cu atât mai mare este probabilitatea de succes în obținerea diplomei. Și invers, dacă va continua să regrete pierderea temporară a venitului și volumul crescut de muncă, tendințele de acțiune ale acestor cogniții pot interfera cu pașii necesari parcurgerii studiilor. Crescând cognițiile consonante și scăzând cognițiile disonante, persoana nu numai că își va reduce emoția negativă disonantă, ci va fi și mai capabilă de a pune în practică o decizie dificilă.

Testarea modelului centrat pe acțiune

Modelul bazat pe acțiune a fost testat într-o varietate de moduri. Trecem în revistă aici aceste teste.

Orientarea spre acțiune și mărirea distanței dintre alternative

Exemplele de mai sus ilustrează că, în urma unui angajament comportamental, oamenii ar fi într-o stare de „a vedea treaba terminată" (Kuhl, 1984). Această stare motivată de apropiere este congruentă cu ceea ce alți teoreticieni au numit mentalitate orientată spre acțiune sau implementare (Gollwitzer și Bayer, 1999). Această stare amplifică îndeplinirea scopurilor și implementarea deciziilor (Gollwitzer și Sheeran, 2006).

Raționamentul de mai sus sugerează că o stare orientată spre acțiune ar trebui să facă procesul de reducere a discrepanței mai eficient. Pentru a testa această predicție, participanții au avut de luat o decizie dificilă (participarea la două experimente, cotate similar ca atractivitate). Li s-a indus și trăirea unei stări orientate spre acțiune, făcându-i să se gândească la un scop de viață

și la pașii pe care i-ar avea de parcurs pentru a-l îndeplini, prin comparație cu o stare pozitivă, fără orientare spre acțiune sau cu o stare neutră. În sprijinul modelului centrat pe acțiune, participanții din condiția de orientare spre acțiune s-au angajat într-o măsură mai mare în creșterea distanței dintre alternative comparativ cu participanții celorlalte condiții (E. Harmon-Jones și Harmon-Jones, 2002).

Manipularea prin postura corporală a motivației pentru apropiere și reducerea discrepanței

Modelul centrat pe acțiune presupune că reducerea disonanței este un proces bazat pe motivația de apropiere. Am deduce de aici că reducerea motivației de apropiere ar inhiba și reducerea discrepanței. Motivația de apropiere este un proces încorporat, care poate fi influențat de schimbări în postura corporală. De exemplu, poziția de decubit dorsal (a sta întins pe spate) conduce la o motivație de apropiere mai mică în raport cu stimuli senzoriali cum ar fi fotografii cu persoane atrăgătoare sau deserturi apetisante. (E. Harmon-Jones, Gable și Price, 2011; Price, Dieckman și Harmon-Jones, 2012). Așadar, ar fi de așteptat ca poziția de decubit dorsal să scadă reducerea discrepanței.

Această ipoteză era susținută de studii care au folosit atât paradigma justificării efortului, cât și paradigma deciziei dificile. În unul dintre experimente, participanții au depus un efort neplăcut pentru atingerea unui obiectiv. Cei care au făcut acest lucru stând în poziție culcat au evaluat obiectivul mai slab decât cei care stăteau în poziție verticală. Adică, s-au angajat mai puțin în justificarea efortului. Într-un alt experiment în care participanții aveau de luat o decizie dificilă, cei care aveau poziția culcat s-au angajat mai puțin decât cei care stăteau

vertical în mărirea distanței dintre alternative (E. Harmon-Jones, Price și Harmon-Jones, 2015). Aceste studii sugerează că reducerea disonanței este un proces motivat de apropiere.

Dovezi privind reducerea conflictului între comportamente prin reducerea disonanței

Dovada că reducerea disonanței sprijină comportamentul vine dintr-un studiu care ne arată modul în care consumatorii de carne sunt motivați să nege abilitățile mentale ale animalelor crescute pentru hrană. Participanților li s-au prezentat eșantioane de alimente și au fost repartizați pentru a gusta fructe sau carne. Au fost apoi instruiți să scrie despre procesul de producție a cărnii, de la fermă până în magazin, inclusiv sacrificarea animalului. Apoi au cotat abilitățile mentale ale animalului despre care au scris. Participanții din grupul care a mâncat carne, care se așteptau să consume acel animal, au considerat că acesta ar avea mai puține capacități mentale. În plus, o negare mai mare a minții animalului era asociată cu un afect negativ mai mic, ceea ce sugerează că indivizii care își reduc cu succes disonanța se simt mai bine în raport cu intenția comportamentului de consum al cărnii (Bastian, Loughnan, Haslam și Radke, 2012). În concordanță cu modelul centrat pe acțiune, aceste rezultate sugerează că reducerea disonanței diminuează rezistența în fața comportamentelor pentru care indivizii au sentimente ambivalente.

Trăsătura motivație pentru apropiere și reducerea discrepanței

Ideea că reducerea disonanței este motivată de apropiere a fost susținută și la nivel de trăsătură. Într-unul dintre studii, trăsătura motivație pentru apropiere a fost corelată pozitiv cu

mărirea ecartului dintre alternative în paradigma unei decizii dificile (C. Harmon-Jones, Schmeichel, Inzlicht și Harmon-Jones, 2011). Într-un al doilea studiu, diferențele individuale privind trăsătura motivație pentru apropiere erau corelate cu schimbarea de atitudine în paradigma acordului indus în condiția de libertate mare de alegere (acolo unde este de așteptat ca disonanța să fie ridicată), dar nu și în condiția de libertate de alegere mai scăzută (în care este așteptată o disonanță scăzută; C. Harmon-Jones și colab., 2011). Aceste rezultate adaugă greutate ipotezei că reducerea disonanței este motivată de apropiere.

Activitatea neuronală implicată în procesele de disonanță

Modelul centrat pe acțiune, împreună cu progresele din neuroștiința cognitivă și afectivă, sugerează că există câteva tipare de activitate neuronală care ar fi implicate în diferitele procese de disonanță. Revizuim mai jos cercetarea care a descoperit tiparele de activitate neuronală din procesele de disonanță.

Generarea disonanței, monitorizarea conflictului și cortexul cingulat anterior. Modelul centrat pe acțiune propune drept cauză a proceselor de disonanță incongruența cogniților, care conduce la conflicte comportamentale. Așadar, ar fi de așteptat ca regiunile creierului care sunt active în conflictele comportamentale să fie activate și de cogniții discrepante. Cortexul cingulat anterior (*Anterior cingulate cortex* — ACC) este o regiune a creierului activată de sarcini cognitive care implică conflicte comportamentale, cum ar fi sarcina incongruentă Stroop. Funcția ACC ar putea fi aceea de a detecta conflictele comportamentale, în scopul inhibării comportamentelor nedorite și pentru a permite altor regiuni ale creierului să substituie un răspuns

potrivit (Botvinick, Braver, Barch, Carter și Cohen, 2001). În mod similar disonanței, și aceste conflicte cognitive simple produc afect negativ (Hajcak și Foti, 2008).

Activarea ACC a fost descoperită în cazul conflictelor care au legătură cu valori importante, dar și în sarcini cognitive de nivel scăzut. De exemplu, activarea ACC a fost observată atunci când participanți cu un nivel scăzut de prejudecată rasială conștientizează că s-au purtat necorespunzător, într-un mod rasist (Amodio și colab., 2004). Această activare este și mai mare în cazul indivizilor care sunt puternic motivați să evite ideile preconcepute (Amodio, Devine și Harmon-Jones, 2008). Când indivizii se comportă contrar propriilor valori, experimentează disonanță, asociată activării ACC, o regiune în care se reflectă conflictele.

Mai recent, activarea ACC a fost descoperită în cadrul paradigmelor folosite uzual în cercetarea disonanței. Un studiu a folosit un model intra-subiect în paradigma deciziei dificile și măsurarea imagistică prin rezonanță magnetică funcțională (RMNf). Participanții au evaluat 160 de feluri de alimente pe baza atractivității și apoi au ales dintre cele cotate similar (decizii dificile) și diferit (decizii ușoare). Aceste alegeri au fost făcute fie înainte, fie după cotarea alimentelor a doua oară. Așa cum ar prezice teoria originală a disonanței, participanții măreau distanța dintre alternative într-o măsură mai mare atunci când decizia era dificilă și când alegeau alimentele înainte de a le reevalua. Suplimentar, conform predicțiilor din modelul centrat pe acțiune, activitatea ACC era mai mare în timpul alegerilor dificile (Izuma și colab., 2010, vedeți și capitolul 11). Alte studii au prezentat dovezi ale creșterii activității cortexului cingulat anterior în experimentele cu acord indus (van Veen, Krug, Schooler și Carter, 2009). În conformitate cu modelul centrat pe acțiune, aceste rezultate sugerează

atât asocierea disonanței cu conflictul cognitiv, cât și faptul că reducerea disonanței influențează motivația.

Reducerea disonanței și cortexul prefrontal. Conform modelului centrat pe acțiune, reducerea disonanței ar implica motivația de apropiere, astfel încât comportamentul să urmeze întocmai deciziile și angajamentele. Potrivit modelelor de control cognitiv, funcția cortexului prefrontal este aceea de a susține răspunsurile intenționate deasupra răspunsurilor neintenționate (Kerns și colab., 2004). Acest lucru înseamnă că, în timp ce excitarea neplăcută cauzată de disonanță ar activa cortexul cingulat anterior, reducerea disonanței ar implica cortexul prefrontal.

Mai specific, cum cortexul prefrontal stâng este activat în timpul motivației pentru apropiere (E. Harmon-Jones și Gable, 2018), modelul centrat pe acțiune prezice că reducerea disonanței ar fi asociată cu o activitate crescută a acestei zone. Rezultatele a trei experimente cu EEG susțin această ipoteză. Subiecții aflați în condiția cu libertate crescută de alegere, în paradigma acordului indus, au prezentat și schimbare de atitudine, pe lângă activarea mai mare a zonei frontale stângi, comparativ cu cei din grupul cu libertate de alegere scăzută (E. Harmon-Jones, Gerdjikov și Harmon-Jones, 2008; E. Harmon-Jones, Harmon-Jones, Serra și Gable, 2011).

Ulterior, s-a demonstrat că manipularea experimentală a activității cortexului frontal stâng a influențat gradul de reducere a disonanței. În unul dintre experimente, pentru a crește sau scădea activarea cortexului frontal stâng a fost folosit procedeul de neurofeedback (E. Harmon-Jones, Harmon-Jones, Fearn, Sigelman și Johnson, 2008), iar în altul, stimularea directă prin curent transcranian (Mengarelli, Spoglianti, Avenanti și di Pellegrino, 2015). În ambele cazuri, inducerea unei activări

mai intense a cortexului prefrontal stâng a condus la o reducere mai mare a disonanței. În mod similar, un studiu de RMNf a demonstrat că activitatea din cortexul prefrontal lateral stâng în urma unei decizii dificile prezice o distanțare mai mare a alternativelor (Qin și colab., 2011). Mai mult, inducerea unei stări de orientare spre acțiune după o decizie dificilă a crescut atât distanțarea alternativelor, cât și activitatea în cortexul prefrontal stâng (E. Harmon-Jones, Harmon-Jones și colab., 2008).

Corpul striat ventral este o altă parte a creierului asociată cu motivația de apropiere, așadar, modelul centrat pe acțiune prezice că activitatea din această regiune ar trebui să fie asociată cu reducerea disonanței. Această ipoteză este susținută de studii prin RMNf care au descoperit că activitatea în corpul striat ventral pe parcursul deciziilor dificile prezice mărirea ecartului dintre alternative (Jarcho, Berkman și Lieberman, 2011; Kitayama, Chua, Tompson și Han, 2013). În schimb, stimulii care erau respinși în timpul deciziei dificile produc o activitate mai redusă în corpul striat ventral, sugerând că reducerea disonanței susține deconectarea motivațională de la alternativele respinse (Izuma și colab., 2010).

Reducerea disonanței la animale

În concordanță cu modelul centrat pe acțiune sunt și dovezile privind angajarea în reducerea disonanței a animalelor non-umane. Revizuiri ale teoriei disonanței, cum ar fi modelul bazat pe consecințele adverse (Cooper și Fazio, 1984), teoria congruenței de sine (Aronson, 1969) și cea a confirmării sinelui (Steele, 1988) susțin că reducerea disonanței este motivată de concepții despre sine complexe, de rang înalt. Din acestea rezultă că organismele care nu au un sine bine dezvoltat, cum

ar fi animalele sau copiii mici, nu ar simți afectul de disonanță și nu s-ar angaja în reducerea acesteia. Modelul centrat pe acțiune susține că, dimpotrivă, afectul de disonanță și reducerea discrepanței sunt răspunsuri fundamentale, motivate prin apropiere, la incompatibilități care nu sunt neapărat conștiente sau legate de o concepție despre sine. Așadar, modelul centrat pe acțiune ar presupune că procesele de disonanță pot apărea la animale.

Cercetările recente au descoperit într-adevăr dovezi plauzibile ale existenței disonanței la porumbei, maimuțe capucin și copii preșcolari. S-a dovedit că porumbeii preferă semnale ale recompensei pe care s-au străduit mai mult să o obțină (Zentall și Singer, 2007). Chiar dacă Zentall (2016) a interpretat acest efect ca unul de contrast, efectul este în concordanță cu justificarea efortului (C. Harmon-Jones, Haslam și Bastian, 2017; E. Harmon-Jones, 2017). Atât la maimuțele capucin, cât și la copiii preșcolari s-a demonstrat mărirea ecartului dintre alternative (Egan, Santos și Bloom, 2007). Efectul apare chiar și în paradigma alegerii oarbe, când subiecții aleg recompensele fără a ști ce sunt până în momentul alegerii (Egan, Bloom și Santos, 2010). În concordanță cu modelul centrat pe acțiune, aceste rezultate sugerează că disonanța nu depinde de un sine bine dezvoltat, ci este un proces motivațional elementar.

CONCLUZII

Cu toate că modelul centrat pe acțiune este compatibil cu teoria originală a disonanței cognitive, acesta merge mai departe, oferind o explicație funcțională a motivului pentru care apar aceste efecte. Modelul sugerează că reducerea disonanței susține acțiunea

eficientă, în cele mai multe situații. Disconfortul pe care organismul îl resimte atunci când cognițiile sunt în opoziție motivează schimbări care fac tendințele la acțiune mai puțin conflictuale.

Deși marea parte a cercetării disonanței a implicat situații în care subiecților li s-a cerut angajarea în comportament, disonanța poate apărea și din conflicte între valori de rang înalt și percepții de rang scăzut (Proulx, Inzlicht și Harmon-Jones, 2012). Modelul centrat pe acțiune presupune că acestea sunt cogniții cu implicații importante asupra acțiunii, chiar și atunci când individul nu le pune în joc pe moment. De exemplu, credințele religioase servesc drept ghid fundamental al comportamentului în multe situații, chiar dacă persoana nu se află în biserică în acel moment. În mod similar, o iluzie perceptivă care ne face să apreciem greșit adâncimea unei ape ne poate dăuna în cazul în care ne scufundăm. Conform modelului centrat pe acțiune, cognițiile importante sunt cele cu implicații puternice asupra acțiunii, indiferent dacă acestea sunt sau nu puse în practică la momentul respectiv. Această perspectivă asupra disonanței a restabilit amploarea teoriei originale și a integrat în teorie alte cercetări privind motivația și emoția, conflictele cognitive și controlul, neuroștiința afectivă și cognitivă.

BIBLIOGRAFIE

Abelson, R.P. (1959). Modes of resolution of belief dilemmas. *The Journal of Conflict Resolution, 3*, 343–352. http://dx.doi.org/10.1177/002200275900300403

Allport, G.W. (1950). *The individual and his religion*. New York, NY, Macmillan.

Amodio, D.M., Devine, P.G. și Harmon-Jones, E. (2008). Individual differences in the regulation of intergroup bias: The role of conflict monitoring and neural signals for control. *Journal of Personality and Social Psychology, 94,* 60–74. http://dx.doi.org/ 10.1037/0022-3514.94.1.60

Amodio, D.M., Harmon-Jones, E., Devine, P.G., Curtin, J.J., Hartley, S.L. și Covert, A.E. (2004). Neural signals for the detection of unintentional race bias. *Psychological Science, 15,* 88–93. http://dx.doi.org/10.1111/j.0963-7214.2004.01502003.x

Aronson, E. (1969). The theory of cognitive dissonance: A current perspective. În *Advances in experimental social psychology* (Vol. 4, pp. 1–34), L. Berkowitz (coord.). New York, NY, Academic Press.

Aronson, E. și Carlsmith, J.M. (1962). Performance expectancy as a determinant of actual performance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 65,* 178–182. http://dx.doi.org/10.1037/h0042291

Bain, A. (1868). *Mental science: A compendium of psychology, and the history of philosophy.* New York, NY: Appleton-Century-Crofts.

Bastian, B., Loughnan, S., Haslam, N. și Radke, H.R. (2012). Don't mind meat? The denial of mind to animals used for human consumption. *Personality and Social Psychology Bulletin, 38,* 247–256. http://dx.doi.org/10.1177/0146167211424291

Batson, C.D. (1975). Rational processing or rationalization?: The effect of disconfirming information on a stated religious belief. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 176–184. http://dx.doi.org/10.1037/h0076771

Beauvois, J.-L. și Joule, R.-V. (1996). *A radical dissonance theory.* Londra, Anglia: Taylor și Francis.

Beckmann, J. și Irle, M. (1985). Dissonance and action control. În *Action control: From cognition to behavior* (pp. 129–150), J. Kuhl și J. Beckmann (coord.), Berlin, Germania: Springer-Verlag. http://dx.doi.org/10.1007/978-3-642-69746-3_7

Berkowitz, L. și Devine, P.G. (1989). Research traditions, analysis, and synthesis in social psychological theories: The case of dissonance theory. *Personality and Social Psychology Bulletin, 15*, 493–507. http://dx.doi.org/10.1177/0146167289154002

Botvinick, M.M., Braver, T.S., Barch, D.M., Carter, C.S. și Cohen, J.D. (2001). Conflict monitoring and cognitive control. *Psychological Review, 108*, 624–652. http://dx.doi.org/10.1037/0033-295X.108.3.624

Brehm, J.W. și Cohen, A.R. (1962). *Explorations in cognitive dissonance*. New York, NY, Wiley. http://dx.doi.org/10.1037/11622-000

Brock, T.C. și Balloun, J.L. (1967). Behavioral receptivity to dissonant information. *Journal of Personality and Social Psychology, 6*, 413–428. http://dx.doi.org/10.1037/ h0021225

Burris, C.T., Harmon-Jones, E. și Tarpley, W.R. (1997). „By faith alone": Religious agitation and cognitive dissonance. *Basic and Applied Social Psychology, 19*, 17–31.

Calder, B.J., Ross, M. și Insko, C. A. (1973). Attitude change and attitude attribution: Effects of incentive, choice, and consequences. *Journal of Personality and Social Psychology, 25*, 84–99. http://dx.doi.org/10.1037/h0034264

Collins, B.E. și Hoyt, M.F. (1972). Personal responsibility-for-consequences: An integration and extension of the „forced compliance" literature. *Journal of Experimental Social Psychology, 8*, 558–593. http://dx.doi.org/10.1016/0022-1031(72)90080-7

Cooper, J. și Fazio, R.H. (1984). A new look at dissonance theory. În *Advances in experimental social psychology* (Vol. 17, pp. 229–264), L. Berkowitz (coord.), Orlando, FL, Academic Press.

Cooper, J. și Fazio, R.H. (1989). Research traditions, analysis, and synthesis: Building a faulty case around misinterpreted theory. *Personality and Social Psychology Bulletin, 15*, 519–529. http://dx.doi.org/10.1177/0146167289154005

Cooper, J. și Worchel, S. (1970). Role of undesired consequences in arousing cognitive dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 16*, 199–206. http://dx.doi.org/ 10.1037/h0029830

Cooper, J., Zanna, M.P. și Goethals, G.R. (1974). Mistreatment of an esteemed other as a consequence of affecting dissonance reduction. *Journal of Experimental Social Psychology, 10*, 224–233.

Egan, L.C., Bloom, P. și Santos, L.R. (2010). Choice-induced preferences in the absence of choice: Evidence from a blind two choice paradigm with young children and capuchin monkeys. *Journal of Experimental Social Psychology, 46*, 204–207. http://dx.doi.org/10.1016/j.jesp.2009.08.014

Egan, L.C., Santos, L.R. și Bloom, P. (2007). The origins of cognitive dissonance: Evidence from children and monkeys. *Psychological Science, 18*, 978–983. http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9280.2007.02012.x

Elliot, A.J. și Devine, P.G. (1994). On the motivational nature of cognitive dissonance: Dissonance as psychological discomfort. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*, 382–394. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.67.3.382

Faul, F., Erdfelder, E., Buchner, A. și Lang, A.-G. (2009). Statistical power analyses using G*Power 3.1: Tests for correlation

and regression analyses. *Behavior Research Methods, 41,* 1149–1160. http://dx.doi.org/10.3758/BRM.41.4.1149

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance.* Evanston, IL, Row, Peterson.

Festinger, L. (1964). *Conflict, decision, and dissonance.* Palo Alto, CA, Stanford University Press. Festinger, L. și Carlsmith, J.M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 58,* 203–210. http://dx.doi.org/10.1037/ h0041593

Festinger, L., Riecken, H.W. și Schachter, S. (1956). *When prophecy fails.* Minneapolis: University of Minnesota Press. http://dx.doi.org/10.1037/10030-000

Fraley, R.C. și Marks, M.J. (2007). The null hypothesis significance testing debate and its implications for personality research. În *Handbook of research methods in personality psychology* (pp. 149–169), R.W. Robins, R.C. Fraley și R.F. Krueger (coord.). New York, NY: Guilford Press.

Gibson, J.J. (1979). *The ecological approach to visual perception.* Boston, MA: Houghton Mifflin.

Goethals, G.R. și Cooper, J. (1972). Role of intention and postbehavioral consequence in the arousal of cognitive dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 23,* 293–301. http://dx.doi.org/10.1037/h0033123

Goethals, G.R. și Cooper, J. (1975). When dissonance is reduced: The timing of self-justificatory attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology, 32,* 361–367. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.32.2.361

Gollwitzer, P.M. și Bayer, U. (1999). Deliberative versus implemental mindsets in the control of action. În *Dual-process*

theories in social psychology (pp. 403–422), S. Chaiken și Y. Trope (coord.), New York, NY, Guilford Press.

Gollwitzer, P.M. și Sheeran, P. (2006). Implementation intentions and goal achievement: A meta-analysis of effects and processes. În *Advances in experimental social psychology* (Vol. 38, pp. 69–119), M.P. Zanna (coord.), San Diego, CA, Elsevier Academic Press. http://dx.doi.org/10.1016/S0065-2601(06)38002-1

Hajcak, G. și Foti, D. (2008). Errors are aversive: Defensive motivation and the error-related negativity. *Psychological Science, 19*, 103–108. http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02053.x

Harmon-Jones, C., Haslam, N. și Bastian, B. (2017). Dissonance reduction in non-human animals: Implications for cognitive dissonance theory. *Animal Sentience: An Interdisciplinary Journal on Animal Feeling, 1*(12), 4.

Harmon-Jones, C., Schmeichel, B.J., Inzlicht, M. și Harmon-Jones, E. (2011). Trait approach motivation relates to dissonance reduction. *Social Psychological și Personality Science, 2*, 21–28. http://dx.doi.org/10.1177/1948550610379425

Harmon-Jones, E. (2000a). Cognitive dissonance and experienced negative affect: Evidence that dissonance increases experienced negative affect even in the absence of aversive consequences. *Personality and Social Psychology Bulletin, 26*, 1490–1501. http://dx.doi.org/10.1177/01461672002612004

Harmon-Jones, E. (2000b). A cognitive dissonance theory perspective on the role of emotion in the maintenance and change of beliefs and attitudes. În *Emotions and beliefs* (pp. 185–211), N.H. Frijda, A.R.S. Manstead și S. Bem

(Editori), Cambridge, Anglia: Cambridge University Press. http://dx.doi.org/ 10.1017/CBO9780511659904.008

Harmon-Jones, E. (2000c). An update on cognitive dissonance theory, with a focus on the self. În *Psychological perspectives on self and identity* (pp. 119–144). A. Tesser, R. Felson, și J. Suls (coord.), Washington, DC: American Psychological Association. http://dx.doi.org/10.1037/10357-005

Harmon-Jones, E. (2001). The role of affect in cognitive dissonance processes. În *Handbook of affect and social cognition* (pp. 237–255), J. Forgas (coord.), Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.

Harmon-Jones, E. (2002). A cognitive dissonance theory perspective on persuasion. În *The persuasion handbook: Developments in theory and practice* (pp. 99–116), J.P. Dillard și M. Pfau (coord.). Mahwah, NJ, Lawrence Erlbaum.

Harmon-Jones, E. (2017). Clarifying concepts in cognitive dissonance theory: Commentary on Zentall on cognitive dissonance. *Animal Sentience, 12*(5).

Harmon-Jones, E., Amodio, D.M. și Harmon-Jones, C. (2009). Action-based model of dissonance: A review, integration, and expansion of conceptions of cognitive conflict. În *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 41, pp. 119–166), M.P. Zanna (coord.). San Diego, CA, Academic Press.

Harmon-Jones, E., Brehm, J.W., Greenberg, J., Simon, L. și Nelson, D.E. (1996). Evidence that the production of aversive consequences is not necessary to create cognitive dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 5–16. http:// dx.doi.org/10.1037/0022-3514.70.1.5

Harmon-Jones, E. și Gable, P.A. (2018). On the role of asymmetric frontal cortical activity in approach and withdrawal motivation: An updated review of the evidence. *Psychophysiology, 55*, e12879. http://dx.doi.org/10.1111/psyp.12879

Harmon-Jones, E., Gable, P.A. și Price, T.F. (2011). Leaning embodies desire: Evidence that leaning forward increases relative left frontal cortical activation to appetitive stimuli. *Biological Psychology, 87*, 311–313. http://dx.doi.org/10.1016/j.biopsycho.2011.03.009

Harmon-Jones, E., Gerdjikov, T. și Harmon-Jones, C. (2008). The effect of induced compliance on relative left frontal cortical activity: A test of the action-based model of dissonance. *European Journal of Social Psychology, 38*, 35–45. http://dx.doi.org/ 10.1002/ejsp.399

Harmon-Jones, E. și Harmon-Jones, C. (2002). Testing the action-based model of cognitive dissonance: The effect of action orientation on postdecisional attitudes. *Personality and Social Psychology Bulletin, 28*, 711–723. http://dx.doi.org/10.1177/ 0146167202289001

Harmon-Jones, E., Harmon-Jones, C., Fearn, M., Sigelman, J.D. și Johnson, P. (2008). Left frontal cortical activation and spreading of alternatives: Tests of the action-based model of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 94*, 1–15. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.94.1.1

Harmon-Jones, E., Harmon-Jones, C., Serra, R. și Gable, P.A. (2011). The effect of commitment on relative left frontal cortical activity: Tests of the action-based model of dissonance. *Personality and Social Psychology Bulletin, 37*, 395–408. http://dx.doi.org/10.1177/0146167210397059

Harmon-Jones, E., Price, T.F. și Harmon-Jones, C. (2015). Supine body posture decreases rationalizations: Testing the action-based model of dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology, 56*, 228–234. http://dx.doi.org/10.1016/j.jesp.2014.10.007

Heatherton, T.F. și Polivy, J. (1991). Development and validation of a scale for measuring state self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology, 60*, 895–910. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.60.6.895

Hoyt, M.F., Henley, M.D. și Collins, B.E. (1972). Studies in forced compliance: Confluence of choice and consequence on attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology, 23*, 205–210. http://dx.doi.org/10.1037/h0033034

Izuma, K., Matsumoto, M., Murayama, K., Samejima, K., Sadato, N. și Matsumoto, K. (2010). Neural correlates of cognitive dissonance and choice-induced preference change. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America, 107*, 22014–22019. http://dx.doi.org/10.1073/pnas.1011879108

James, W. (1950). *The principles of psychology*. New York, NY, Dover. (Lucrarea originală publicată în 1890)

Jarcho, J.M., Berkman, E.T. și Lieberman, M.D. (2011). The neural basis of rationalization: Cognitive dissonance reduction during decision-making. *Social Cognitive and Affective Neuroscience, 6*, 460–467. http://dx.doi.org/10.1093/scan/nsq054

Johnson, R.W., Kelly, R.J. și LeBlanc, B.A. (1995). Motivational basis of dissonance: Aversive consequences or inconsistency. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 850–855. http://dx.doi.org/10.1177/0146167295218008

Jones, E.E. și Gerard, H.B. (1967). *Foundations of social psychology*. New York, NY, Wiley. Kerns, J.G., Cohen, J.D., MacDonald, A.W., III, Cho, R.Y., Stenger, V.A. și Carter, C.S. (2004). Anterior cingulate conflict monitoring and adjustments in control. *Science, 303*, 1023–1026. http://dx.doi.org/10.1126/science.1089910

Kitayama, S., Chua, H.F., Tompson, S. și Han, S. (2013). Neural mechanisms of dissonance: An fMRI investigation of choice justification. *NeuroImage, 69*, 206–212. http://dx.doi.org/10.1016/j.neuroimage.2012.11.034

Kuhl, J. (1984). Volitional aspects of achievement motivation and learned helplessness: Toward a comprehensive theory of action-control. În *Progress in experimental personality research* (Vol. 13, pp. 99–171), B.A. Maher (Editor), New York, NY: Academic Press.

McArthur, L.Z. și Baron, R.M. (1983). Toward an ecological theory of social perception. *Psychological Review, 90*, 215–238. http://dx.doi.org/10.1037/0033-295X.90.3.215

Mengarelli, F., Spoglianti, S., Avenanti, A. și di Pellegrino, G. (2015). Cathodal tDCS over the left prefrontal cortex diminishes choice-induced preference change. *Cerebral Cortex, 25*, 1219–1227. http://dx.doi.org/10.1093/cercor/bht314

Mills, J. (1968). Interest in supporting and discrepant information. În *Theories of cognitive consistency: A source book* (pp. 771–776), R.P. Abelson, E. Aronson, W.J. McGuire, T.M. Newcomb, M.J. Rosenberg și P.H. Tannenbaum (coord.), Skokie, IL: Rand McNally.

Nel, E., Helmreich, R. și Aronson, E. (1969). Opinion change in the advocate as a function of the persuasibility of his audience: A clarification of the meaning of dissonance. *Journal of*

Personality and Social Psychology, 12, 117–124. http://dx.doi.org/ 10.1037/h0027566

Price, T.F., Dieckman, L.W. și Harmon-Jones, E. (2012). Embodying approach motivation: Body posture influences startle eyeblink and event-related potential responses to appetitive stimuli. *Biological Psychology, 90,* 211–217. http://dx.doi.org/10.1016/j.biopsycho.2012.04.001

Proulx, T., Inzlicht, M. și Harmon-Jones, E. (2012). Understanding all inconsistency compensation as a palliative response to violated expectations. *Trends in Cognitive Sciences, 16,* 285–291. http://dx.doi.org/10.1016/j.tics.2012.04.002

Qin, J., Kimel, S., Kitayama, S., Wang, X., Yang, X. și Han, S. (2011). How choice modifies preference: Neural correlates of choice justification. *NeuroImage, 55,* 240–246. http://dx.doi.org/10.1016/j.neuroimage.2010.11.076

Rabbie, J.M., Brehm, J.W și Cohen, A.R. (1959). Verbalization and reactions to cognitive dissonance. *Journal of Personality, 27,* 407–417. http://dx.doi.org/10.1111/ j.1467-6494.1959.tb02363.x

Richard, F.D., Bond, C.F., Jr. și Stokes-Zoota, J.J. (2003). One hundred years of social psychology quantitatively described. *Review of General Psychology, 7,* 331–363. http://dx.doi.org/10.1037/1089-2680.7.4.331

Scheier, M.F. și Carver, C.S. (1980). Private and public self-attention, resistance to change, and dissonance reduction. *Journal of Personality and Social Psychology, 39,* 390–405. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.39.3.390

Scher, S.J. și Cooper, J. (1989). Motivational basis of dissonance: The singular role of behavioral consequences. *Journal of*

Personality and Social Psychology, 56, 899–906. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.56.6.899

Schwarz, N., Frey, D. și Kumpf, M. (1980). Interactive effects of writing and reading a persuasive essay on attitude change and selective exposure. *Journal of Experimental Social Psychology, 16*, 1–17. http://dx.doi.org/10.1016/0022-1031(80)90032-3

Simon, L., Greenberg, J. și Brehm, J.W. (1995). Trivialization: The forgotten mode of dissonance reduction. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 247–260. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.68.2.247

Spencer, H. (1865). *First principles*. New York, NY, Appleton.

Steele, C.M. (1988). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. În *Advances in experimental social psychology* (Vol. 21, pp. 261–302). L. Berkowitz (coord.), San Diego, CA: Academic Press. http://dx.doi.org/10.1016/ S0065-2601(08)60229-4

van Veen, V., Krug, M.K., Schooler, J.W. și Carter, C.S. (2009). Neural activity predicts attitude change in cognitive dissonance. *Nature Neuroscience, 12*, 1469–1474. http://dx.doi.org/10.1038/nn.2413

Zentall, T.R. (2016). Cognitive dissonance or contrast? *Animal Sentience, 12*(1).

Zentall, T.R. și Singer, R.A. (2007). Within-trial contrast: Pigeons prefer conditioned reinforcers that follow a relatively more rather than a less aversive event. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior, 88*, 131–149. http://dx.doi.org/10.1901/jeab.2007.27-06

Ce este congruența cognitivă și de ce contează aceasta?

Bertram Gawronski și Skylar M. Brannon

În primăvara anului 2015, primul autor al acestui capitol a participat la o conferință în grup restrâns, unde a avut ocazia de a sta de vorbă cu unul dintre cei mai distinși cercetători seniori din domeniul disonanței cognitive. Intrigat de focalizarea din ce în ce mai îngustă a cercetării disonanței de la publicarea influentei cărți a lui Festinger (1957), autorul de mai sus l-a întrebat pe eminentul om de știință care este părerea sa asupra expunerii la informație contradictorie a convingerilor ca sursă a disonanței. Provocând și mai multă confuzie, savantul a răspuns că astfel de conflicte mentale nu implică deloc disonanță. El a mai spus și că disonanța este cauzată exclusiv de discrepanțele dintre atitudini și comportament și apare doar în cazul comportamentelor generatoare de consecințe adverse pentru care persoana în cauză își asumă responsabilitate personală (Cooper și Fazio, 1984). După un scurt schimb de opinii, cei doi cercetători au încheiat conversația acceptând să nu fie de acord.

* http://dx.doi.org/10.1037/0000135-005

Totuși, unul dintre ei a rămas cu un sentiment neplăcut cauzat de conflictul dintre convingerea sa că disonanța este un fenomen mult mai vast și opiniile distinsului savant, la care tocmai fusese expus.

O posibilă interpretare a celor două viziuni contradictorii este aceea că ele reflectă ipoteze empirice diferite, care ar putea fi testate printr-un studiu atent gândit. De exemplu, s-ar putea concepe un experiment în care participanților li s-ar prezenta informație care le contrazice convingerile personale și s-ar măsura dacă această informație provoacă sentimente neplăcute. Cu toate acestea, o altă interpretare posibilă este că cele două viziuni incompatibile sunt înrădăcinate în definiții diferite ale conceptelor teoretice. În ultimul caz, ar fi foarte dificil (dacă nu imposibil) să rezolvăm dezacordul pe baza datelor empirice (Gawronski și Bodenhausen, 2015). De exemplu, chiar dacă participanții resimt sentimente neplăcute ca răspuns la informația care le contrazice convingerile, un sceptic ar putea argumenta că aceste sentimente sunt diferite de disonanță, deoarece disonanța este (prin definiție) limitată la discrepanțele dintre atitudini și comportament.[18]

Extinzând cea de a doua interpretare, capitolul de față își propune să susțină teoretizări mai ample ale congruenței cognitive și disonanței, care merg dincolo de relația dintre atitudini și comportament. În acord cu preocupările anterioare (de exemplu: Gawronski, 2012a; Greenwald și Ronis, 1978; Proulx, Inzlicht și Harmon-Jones, 2012), argumentăm că centrarea din ce în ce mai

[18] Așa cum explicăm în acest capitol, chiar și acest exemplu poate fi interpretat în termenii disonanței, adică cercetătorii pot simți sentimente neplăcute atunci când sunt expuși dovezilor care le contrazic opiniile teoretice. Din această perspectivă, soluționarea incongruenței pe calea reinterpretării conceptelor teoretice ar putea fi privită ca o strategie de reducere a disonanței (cf. Quine și Ullian, 1978).

îngustă asupra discrepanțelor atitudine-comportament a condus la neglijarea de către cercetători a potențialului teoriei originale a lui Festinger (1957), care oferă perspective valoroase într-un set mult mai extins de fenomene psihologice (vedeți Gawronski și Strack, 2012). Argumentele noastre principale sunt: (a) în procesarea informației, congruența cognitivă joacă un rol mult mai important decât cel presupus de literatura de specialitate și (b) acceptarea rolului omniprezent al congruenței cognitive furnizează perspective valoroase pentru o gamă largă de fenomene, rar discutate în termenii teoriei lui Festinger. Ca sprijin pentru aceste argumente, evidențiem diferite linii de cercetare a congruenței, dincolo de discrepanțele atitudine-comportament și propunem clarificări teoretice menite a cuprinde sub umbrela disonanței aceste fenomene.

CE ESTE CONGRUENȚA COGNITIVĂ ?

Chiar dacă Festinger (1957) a preferat termenul de *disonanță* celui de *incongruență* (tratând cei doi termeni ca sinonime interschimbabile), considerăm că este important să distingem între *(in)congruență*, ca proprietate a relației dintre elementele cognitive și *disonanță*, ca sentiment advers presupus a apărea din elementele cognitive incompatibile. Potrivit definiției originale a lui Festinger (1957), două elemente cognitive sunt incongruente dacă unul decurge din opusul celuilalt. Într-un mod mai formal, definiția poate fi reformulată ca: „*x* și *y* sunt [incongruente] dacă non-*x* derivă din *y*" (p. 13), cu *x* și *y* presupunând „orice cunoaștere, opinie sau credință despre mediu, despre sine sau despre propriul comportament" (p. 3).

Un element important al descrierii pe care Festinger (1957) a dat-o lui *x* și *y*, deseori trecut cu vederea, este acela că ele se referă la elemente cognitive cu conținut propozițional (Gawronski și Strack, 2004). Din punct de vedere conceptual, ideile propoziționale implică afirmații reprezentate mental despre situații privite de individ ca adevărate sau false. Această specificație este importantă deoarece deosebește congruența cognitivă de alte tipuri de relații între elementele cognitive.

Mai întâi, o conceptualizare în termenii ideilor propoziționale distinge congruența cognitivă de relațiile pur semantice dintre conceptele mentale (Gawronski, 2012a). Pentru a ilustra acest argument, luați în considerare antonimele *agreabil* și *dezagreabil*. Chiar dacă cele două concepte au semnificații semantice opuse, activarea simultană a celor două ar conduce la incompatibilitate cognitivă numai dacă țin de două idei propoziționale care le leagă de același obiect (adică, *„Hillary este agreabilă"* și *„Hillary este dezagreabilă"*). Totuși, activarea simultană a două concepte nu ar conduce la incompatibilitate cognitivă dacă ele sunt parte a două idei propoziționale care se referă la obiecte diferite (de exemplu, *„Hillary este agreabilă"* și *„Donald este dezagreabil"*). Mai mult, chiar dacă cele două antonime țin de idei propoziționale care se referă la același obiect, nu ar exista incongruență cognitivă dacă una dintre propozițiile implicate este privită ca adevărată (adică, *„Este adevărat că Hillary este agreabilă"*) și cealaltă ca falsă (*„Este fals că Hillary este dezagreabilă"*).

Din această perspectivă, elementele (in)congruenței cognitive pot fi înțelese drept convingeri propoziționale despre starea unor chestiuni care: (a) descriu o relație particulară între

concepte (de exemplu: *„Peter este extravertit"*; *„Fumatul produce cancer"*; *„Lui Jennifer îi plac câinii"*) și (b) atribuirea unei valori de adevăr pozitive sau negative relației descrise (respectiv convingerea subiectivă că propoziția este adevărată sau falsă). Convingerile propoziționale pot fi generale, dacă ele se referă la categorii de obiecte (de exemplu, *„Canadienii sunt prietenoși"*) sau specifice, dacă se referă la obiecte individuale (*„Uli este neprietenos"*). Așadar, diferit de preocuparea lui Festinger (1957) privind relația dintre două elemente cognitive, incongruența este cel mai adesea rezultatul a mai mult de două credințe propoziționale (de exemplu: *„Canadienii sunt prietenoși"*; *„Uli este neprietenos"*; *„Uli este canadian"*).

În al doilea rând, o teoretizare în termenii credințelor propoziționale ne ajută să distingem in(congruența) cognitivă de fluența procesării (sau de lipsa acesteia) (vedeți Winkielman, Huber, Kavanagh și Schwarz, 2012). Chiar dacă cele două constructe pot părea similare, ele sunt distincte din punct de vedere conceptual prin aceea că *in(congruența)* cognitivă se referă la conținutul informației reprezentate mental (*„ce?"*), iar *fluența (sau lipsa acesteia)* se referă la ușurința procesării informației (*„cum?"*). De exemplu, expunerea la un articol de știri care relatează că un anumit candidat politic conduce în sondaje poate fi incompatibilă cu credința că un alt candidat va câștiga alegerile, iar această incompatibilitate este determinată de conținutul convingerii unui individ și de informația nouă. Independent de incongruență în termenii conținuturilor, informația nouă poate fi mai ușor sau mai greu de procesat, ca rezultat al unor caracteristici irelevante pentru conținut, cum ar fi fontul în care este tipărit articolul (Song și Schwarz, 2008) sau contrastul perceptiv dintre text și fundal (Reber, Winkielman și Schwarz, 1998). Cu

toate acestea, (in)congruența cognitivă poate influența uneori fluența procesării, prin faptul că informația nouă care este în contradicție cu convingerile unui individ poate fi mai dificil de procesat prin comparație cu informația nouă aflată în acord cu credințele personale (vedeți Sherman, Lee, Bessenoff și Frost, 1998). Invers, nivelurile înalte de fluență în procesare pot contribui la incongruență cognitivă atunci când procesarea fluentă a informației opuse convingerii crește validitatea percepută a acelei informații (vedeți Reber și Schwarz, 1999).

Ce anume determină relația dintre elementele cognitive?

Chiar dacă definiția originală a lui Festinger (1957) accentuează în mod evident relațiile logice dintre elementele cognitive (adică, *x* și *y* sunt incongruente dacă non-*x* derivă din *y*), el admitea explicit rolul cutumelor culturale, al opiniilor și experiențelor personale ca determinanți importanți ai (in)congruenței percepute. În acest sens, putem spune că in(congruența) cognitivă descrie relații psiho-logice (mai degrabă decât relații strict logice) dintre elementele cognitive. Deși logica psiho-logică și logica formală se suprapun considerabil, ele nu sunt echivalente. În primul rând, s-a demonstrat că percepțiile in(congruenței) se abat într-un mod sistematic de la legile logicii formale. În al doilea rând, in(congruența) psiho-logică include o gamă vastă de relații între elemente cognitive, care merg dincolo de legile logicii formale.

În acord cu noțiunea de abateri sistematice de la legile logicii formale, cercetarea lui Johnson-Laird, Girotto și Legrenzi (2004) arăta că: (a) oamenii percep uneori congruență atunci când există incompatibilitate logică și (b) oamenii percep uneori

incongruență când este prezentă compatibilitate logică (vedeți pentru revizuire Johnson-Laird și colab., 2004). Potrivit acestora, oamenii evaluează in(congruența) unui set dat de propoziții imaginând un model mental în care toate prezumțiile sunt adevărate. În măsura în care pot crea un astfel de model mental în care ipotezele sunt adevărate, setul de propoziții este judecat ca fiind congruent. Dacă un astfel de model mental, în care toate ipotezele sunt adevărate, nu este găsit, setul de propoziții este judecat ca fiind incongruent. Chiar dacă în cele mai multe cazuri această strategie conduce la judecăți logice riguroase în ce privește congruența, ea poate conduce și la: (a) iluzii sistematice ale congruenței în cazuri de incongruență logică și (b) iluzii sistematice de incongruență, în cazuri de congruență logică.

Un exemplu reprezentativ de relații psiho-logice care merg dincolo de legile logicii formale este ipoteza lui Heider (1958) că oamenii năzuiesc spre tipare de relații interpersonale care constituie triade echilibrate. Potrivit lui Heider, o triadă de relații interpersonale este echilibrată atunci când nu are deloc sau are un număr par de relații de aversiune, dar este dezechilibrată când are un număr impar de relații aversiune. În acord cu ipoteza lui Heider, câteva studii au descoperit că oamenii tind să-i placă pe indivizii plăcuți de cei care le plac și tind să-i displacă pe cei displăcuți de oamenii pe care îi plac. Invers, oamenii tind să îi displacă pe indivizii plăcuți de cei pe care ei îi displac, dar tind să-i placă pe cei displăcuți de oamenii pe care ei îi displac (de exemplu, Aronson și Cope, 1968; Gawronski, Walther și Blank, 2005). În termeni teoretici, aceste tipare pot fi interpretate ca reflecții ale dorinței oamenilor de a atinge congruența psihologică între trei elemente cognitive: (a) atitudinea lor personală față de o altă persoană A, (b) cunoașterea atitudinii persoanei

A față de o altă persoană B și (c) atitudinea lor personală față de persoana B. Logica formală nu influențează cu nimic (in) congruența dintre aceste trei elemente. (In)congruența percepută a acestora este determinată de psiho-logică, și nu de logica formală.

DE CE ESTE IMPORTANTĂ CONGRUENȚA COGNITIVĂ?

Festinger (1957) descria dorința de congruență cognitivă ca pe o nevoie psihologică fundamentală, asemenea foamei sau setei. Cu toate că unii cercetători susțineau că ar putea descrie congruența cognitivă mai bine ca un mijloc decât un scop în sine (de exemplu, Kruglanski și Shteynberg, 2012), importanța acesteia este o problemă semnificativă (fie ca mijloc, fie ca scop sau scopuri în sine). Conform lui Gawronski (2012a), un aspect important al incongruenței cognitive este acela că servește drept indiciu pentru posibilele erori în sistemul de credințe ale unui individ (Quine și Ullian, 1978). Deși congruența este insuficientă în stabilirea exactității, incongruența este un indiciu inechivoc al erorilor care necesită actualizarea convingerilor. Spre exemplu, dacă o persoană crede că: (a) *Prietenii buni se susțin reciproc atunci când au nevoie de ajutor*, (b) *Jill și Janet sunt prietene bune* și (c) *Jill nu a susținut-o pe Janet când aceasta avea nevoie*, incongruența dintre aceste trei convingeri propoziționale necesită o reevaluare a validității, care poate duce la revizuirea oricăreia dintre ele. Poate conduce la revizuirea convingerii că prietenii buni se susțin reciproc întotdeauna, permițând excepția (de exemplu: *prietenii buni nu reușesc uneori să se susțină reciproc, atunci când au propriile probleme*); poate duce la revizuirea convingerii că Jill

este prietena bună a lui Janet (*Jill a pretins mereu că este bună prietenă cu Janet, dar nu este adevărat*) sau poate conduce la revizuirea convingerii că Jill nu a ajutat-o pe Janet când aceasta avea nevoie (*Jill și-a oferit ajutorul lui Janet, dar aceasta nu l-a acceptat*).

Dintr-un punct de vedere pragmatic, identificarea erorilor din sistemul de credințe este importantă deoarece convingerile eronate pot submina comportamentul adecvat situației, prin propunerea conduitelor de acțiune inadecvate (Quine și Ullian, 1978). Mai mult, incongruența cognitivă însăși poate slăbi uneori comportamentul adecvat contextului, deoarece convingerile contradictorii pot sugera conduite care se exclud reciproc (Harmon-Jones, Amodio și Harmon-Jones, 2009). În ambele cazuri, sentimentul neplăcut presupus a fi generat de convingerile incompatibile servește drept semnal al necesității revizuirii, în interesul acțiunii adaptate contextului. Din această perspectivă, putem spune că nevoia de congruență cognitivă rezultă din funcția sa ca mijloc necesar atingerii unui scop, mai degrabă decât ca scop în sine (vedeți Kruglanski și Shteynberg, 2012), prin aceea că: (a) incongruența cognitivă semnalează o posibilă eroare în sistemul personal de credințe (*funcția epistemică*; vedeți Gawronski, 2012a) și (b) erorile din sistemul de credințe subminează acțiunea adaptată contextului (*funcția pragmatică*; vedeți Harmon-Jones și colab., 2009).

Ideea referitoare la congruența cognitivă și la funcțiile sale fundamentale epistemice și pragmatice este deosebit de diferită de rolul pe care i l-au propus numeroasele revizuiri ale teoriei originale a lui Festinger (1957). Câțiva teoreticieni au susținut că fenomenele de schimbare de atitudine asociate disonanței sunt conduse de mecanisme de apărare a eului, mai degrabă decât de incongruența cognitivă în sine (de exemplu: Aronson, 1968;

Cooper și Fazio, 1984; Steele și Liu, 1983; Stone și Cooper, 2001). Ideea generală de la baza acestei ipoteze este că discrepanțele dintre atitudinea și comportamentul persoanei ridică o amenințare la adresa sinelui, care declanșează reacții mentale și comportamentale destinate restaurării imaginii pozitive de sine. Totuși, așa cum remarcau Greenwald și Ronis (1978), centrarea exclusivă pe apărarea eului, ca răspuns la discrepanțele atitudine-comportament, ignoră rolul fundamental al (in) congruenței în diferite fenomene care nu implică discrepanțe atitudine-comportament. De exemplu, un număr substanțial de cercetări au demonstrat efectele generalizate ale încălcării expectanțelor în diferite etape ale procesării informației, incluzând atenția, codificarea, atribuirea, memoria și judecata (Roese și Sherman, 2007). Unul dintre cele mai obișnuite exemple în aceste studii este infirmarea stereotipurilor sociale prin expunerea la modele opuse acestora (pentru verificare, vedeți Sherman, Allen și Sacchi, 2012). Niciunul dintre aceste studii nu a implicat discrepanțe între atitudini și comportament. Totuși, ele se potrivesc bine argumentului nostru că incongruența cognitivă poate apărea din conflicte între convingerile personale și expunerea la informație incompatibilă acestora, cu efecte ulterioare asupra diferitelor etape ale procesării informației.

Desigur că relevanța pentru sine poate fi un arbitru important al acestor efecte subsecvente, prin faptul că poate determina semnificația subiectivă a incongruenței cognitive. Conform lui Festinger (1957), gradul disonanței activate de incongruența cognitivă depinde de importanța subiectivă a elementelor implicate și ar trebui să crească în funcție de relevanța lor pentru subiect. Din această perspectivă, relevanța pentru sine poate modera nivelul afectului negativ provocat de incongruența

cognitivă. Totuși, acest rol moderator are legătură cu efectul incongruenței cognitive asupra provocării sentimentelor adverse și, prin urmare, nu elimină rolul fundamental al (in)congruenței cognitive ca antecedent al efectelor subsecvente asupra procesării informației.

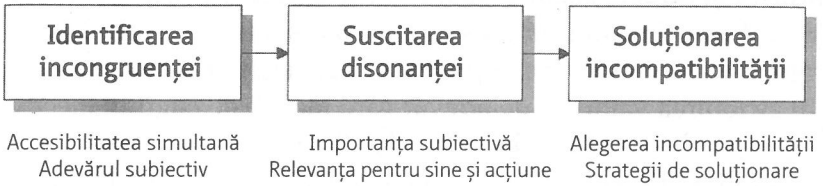
UN MODEL ÎN TREI ETAPE AL PROCESELOR DE INCONGRUENȚĂ

În viziunea noastră, o sursă majoră de confuzie teoretică este fuziunea a trei etape distincte în procesarea incongruenței (vedeți Figura 5.1.): (a) identificarea incongruenței, (b) suscitarea sentimentului advers de disonanță și (c) soluționarea incompatibilității (vedeți Gawronski, Peters și Strack, 2008). Această fuziune, des întâlnită în cercetarea discrepanțelor atitudine-comportament, a condus spre concluzii premature privind proprietățile psihologice ale incongruenței și disonanței.

Identificarea incongruenței

Primul pas în succesiunea proceselor de incongruență este identificarea acesteia. Oamenii păstrează deseori convingeri incompatibile, dar dacă acestea nu sunt activate simultan, este posibil să nu conștientizeze incongruența, (McGregor, Newby-Clark și Zanna, 1999; vedeți și capitolul 6).

Figura 5.1. Modelul proceselor de incongruență în trei etape



Se presupune că identificarea incongruenței în propriul sistem de convingeri suscită sentimente neplăcute de disonanță, care activează modalitățile de rezolvare a incompatibilității sursă a acestor sentimente. Variabilele generale care influențează aceste etape sunt descrise sub casetele respective. Din „Cross-Cultural Differences vs. Universality in Cognitive Dissonance: A Conceptual Reanalysis" de B. Gawronski, K.R. Peters și F. Strack, în *Handbook of motivation and cognition across cultures* (p. 301), 2008, R.M. Sorrentino și S. Yamaguchi (coord.), New York, NY: Elsevier. Copyright 2008, Elsevier. Adaptat cu permisiune.

De exemplu, multe dintre atitudinile noastre pot fi incongruente cu comportamentul nostru, dar este posibil să nu trăim disonanța dacă nu ne gândim la unul dintre cele două elemente. Nu vom identifica incongruența dacă nu reușim să ne gândim la comportamentul nostru ori de câte ori reflectăm asupra atitudinilor noastre; și nu vom identifica incongruență dacă nu reușim să ne gândim la atitudinile noastre atunci când reflectăm asupra comportamentului. Pentru apariția incongruenței este necesară accesibilitatea simultană a ambelor tipuri de gânduri.

Chiar dacă accesibilitatea simultană este necesară identificării incongruenței cognitive, ea nu este suficientă. Așa cum remarcam mai înainte, conținuturile cogniților relevante trebuie privite ca adevărate sau false pentru a atinge potențialul de a fi (in) congruente unele cu celelalte. De exemplu, este posibil ca asocierile stereotipice negative care fac referire la un grup minoritar dezavantajat să nu conducă la incompatibilitatea cu scopurile egalitare susținute explicit, atunci când asocierile stereotipice

accesibile sunt respinse ca incorecte sau false (Gawronski, Peters, Brochu și Strack, 2008). Așadar, cei doi determinanți majori ai identificării incongruenței sunt: (a) accesibilitatea simultană a cogniților potențial incompatibile (McGregor și colab., 1999) și (b) atribuirea valorilor de adevăr care fac aceste cogniții efectiv incongruente (Gawronski și Strack, 2004).

Importanța acestor argumente pentru efectele discrepanțelor atitudine-comportament poate fi ilustrată printr-o situație experimentală folosind paradigma ipocriziei (de ex.: Fried și Aronson, 1995; Stone, Aronson, Crain, Winslow și Fried, 1994; Stone, Wiegand, Cooper și Aronson, 1997). În această paradigmă, participanții sunt rugați mai întâi să-și indice opinia generală în legătură cu o chestiune specifică, într-un mod pro-atitudinal (de ex., susținând importanța sexului protejat) și apoi sunt determinați să conștientizeze situațiile trecute în care nu au reușit să se comporte în acord cu propriile atitudini (de ex., situațiile trecute în care nu au folosit prezervative). Descoperirea comună în această paradigmă este aceea că incongruența dintre atitudinile personale și comportamentul trecut influențează comportamentul ulterior într-un mod compatibil cu atitudinea susținută (de ex., cumpărarea de prezervative). Cu alte cuvinte, incompatibilitatea dintre atitudinile subiecților și cogniția comportamentului anterior îi determină în acest caz să-și schimbe cogniții legate de comportament, schimbând de fapt comportamentul.[19] Totuși, pentru apariția schimbării comportamentale, este necesar ca: (a) procedura experimentală să facă accesibile simultan atitudinea și cogniții comportamentelor trecute și

19 Un mijloc alternativ de schimbare a cogniților despre comportament, care nu implică schimbări efective ale comportamentului, ar fi reinterpretarea semnificației comportamentului trecut, pentru a-l aduce în acord cu atitudinea personală. După câte știm, această posibilitate nu a fost încă investigată experimental.

(b) ambele să fie susținute în mod explicit ca fiind adevărate. Dacă una dintre cele două condiții nu este îndeplinită, nu s-ar identifica incongruență și prin urmare, nici schimbări comportamentale asociate disonanței.

Suscitarea disonanței

Dacă în sistemul de convingeri al unui individ a fost identificată incongruența, aceasta poate activa sentimentele neplăcute de disonanță, iar magnitudinea relativă a acesteia depinde de importanța subiectivă a elementelor implicate (Festinger, 1957). Așa cum remarcam anterior, un factor determinant al importanței subiective a elementelor implicate este relevanța pentru sine a acestora. Un alt factor al importanței subiective este relevanța cogniților implicate pentru o sarcină în curs (Harmon-Jones și colab., 2009). Dacă este identificată incongruența, iar elementele implicate sunt relevante fie pentru sine, fie pentru sarcină, ar trebui să se activeze sentimentele neplăcute de disonanță și astfel se pregătește terenul pentru efectele ulterioare ale incongruenței cognitive. Dacă totuși se identifică incongruență, dar elementele implicate nu sunt relevante nici pentru sine, nici pentru scop, atunci gradul disonanței care apare este relativ scăzut (de ex.: Nohlen, van Harreveld, Rotteveel, Barends și Larsen, 2016), ceea ce ar reduce probabilitatea reacțiilor ulterioare destinate soluționării incongruenței.

Un aspect important al distincției pe care o facem între identificarea incongruenței și suscitarea disonanței este acela că strategiile de reducere a sentimentelor nedorite ale disonanței pot ținti fie: (a) sentimentele nedorite în sine, fie (b) incongruența subiacentă acestora (vedeți Harmon-Jones și colab., 2009). De fapt,

unele strategii pot reduce eficient sentimentele adverse apărute pe seama incongruenței, fără a rezolva fundamentul acesteia. De exemplu, banalizarea incongruenței, una dintre strategiile propuse de Festinger (1957), poate ajuta la reducerea sentimentelor adverse rezultate din incongruență, dar face prea puțin pentru rezolvarea incongruenței subiacente (Simon, Greenberg și Brehm, 1995). În mod similar, confirmarea sinelui poate fi o strategie efectivă de reducere a sentimentelor adverse generate de incongruență (Steele și Liu, 1983), dar pare ineficientă în rezolvarea incompatibilității care a dat naștere acestor sentimente. Cu toate că efectele confirmării sinelui asupra schimbărilor asociate disonanței sunt interpretate în mod tipic drept dovadă pentru rolul mecanismelor de apărare a eului (Steele și Liu, 1983), ele nu pun la îndoială ideile originale ale lui Festinger (1957) asupra naturii fundamentale a (in)congruenței cognitive, atunci când confirmarea sinelui este interpretată ca strategie de gestionare a sentimentelor negative generate. În măsura în care sentimentele adverse de disonanță pot fi reduse fără a rezolva incongruența subiacentă, oricare dintre reacțiile ulterioare destinate restabilirii congruenței poate deveni inutilă din punctul de vedere al reglării emoționale.

Un alt aspect important al distincției dintre identificarea incongruenței și suscitarea disonanței este acela că oamenii pot fi conștienți de sentimentele negative generate de incongruența cognitivă, dar se poate să nu fie conștienți că originea acestor sentimente este incongruența cognitivă. În timp ce prima se referă la conștientizarea stării afective, cea de-a doua se referă la conștientizarea cauzei acestei stări (vedeți Gawronski și Bodenhausen, 2012). Lipsa cunoașterii cauzelor care au declanșat starea afectivă deschide drumul atribuirii eronate,

astfel încât oamenii ar putea atribui sentimentele neplăcute de disonanță unor altor factori evidenți, alții decât incongruența cognitivă. Cea mai cunoscută demonstrație a acestui fenomen este studiul „disonanța și pilula", al lui Zanna și Cooper (1974), în care subiecții au fost determinați să creadă că sentimentele neplăcute erau cauzate de un medicament (placebo). Ca rezultat, reacțiile ulterioare destinate restaurării congruenței deveneau inutile, eliminând astfel efectul comportamentului contra-atitudinal asupra schimbării atitudinale.

Soluționarea incongruenței

Harnon-Jones și colab. (2009) foloseau termenul de *motivație proximală* pentru a descrie dorința de reducere a sentimentelor adverse rezultate din incongruența cognitivă și termenul de *motivație distală* pentru dorința de a soluționa incongruența care a generat aceste sentimente (vedeți și Jonas și colab., 2014). Așa cum descriam în secțiunea precedentă, motivația distală pentru restabilirea congruenței poate fi deseori scăzută, atunci când oamenii sunt capabili să reducă sentimentele adverse generate de incongruență printr-o modalitate directă (de exemplu, prin banalizare, confirmare de sine). Dacă totuși tind spre soluționarea incongruenței subiacente sentimentelor neplăcute de disonanță, se pot baza pe o gamă largă de strategii posibile. Conform lui Festinger (1957), incongruența poate fi rezolvată fie adăugând un element cognitiv nou, fie schimbând unul dintre elementele incompatibile. În termenii ipotezei de față, prima strategie poate fi descrisă drept căutare a unei noi propoziții care soluționează incongruența, în timp ce ultima implică o schimbare a valorii de adevăr (subiective) a uneia dintre propozițiile

incompatibile (Gawronski și Strack, 2004). Aplicat în situația discrepanțelor atitudine-comportament, un exemplu de „adăugare" îl reprezintă căutarea informațiilor consonante (de ex.: căutarea factorilor situaționali care explică comportamentul contra-atitudinal); exemple care implică „schimbarea" sunt schimbarea atitudinii și a comportamentului.[20]

Faptul că incongruența poate fi soluționată întotdeauna în moduri multiple are implicații importante pentru interpretarea efectelor mijlocitoare ale schimbărilor de atitudine asociate disonanței. O ipoteză larg răspândită în cercetarea disonanței este aceea că gradul schimbării de atitudine în paradigmele disonanței poate fi interpretat drept un indicator direct al mărimii disonanței. De exemplu, în paradigma acordului indus (Festinger, Carlsmith, 1959), gradul de schimbare atitudinală observat este interpretat în mod specific ca indicator al gradului de disonanță generată de comportamentul contra-atitudinal. În același mod, în paradigma libertății de alegere a lui Brehm (1956), mărimea observabilă a efectului de creștere a ecartului dintre alternative este interpretată drept indicator al gradului de disonanță postdecizională. Așadar, în măsura în care un factor dat influențează oricare dintre aceste efecte, se inferează adesea că acest factor influențează mărimea disonanței activate de comportamentul subiectului.

O distincție clară dintre suscitarea disonanței și soluționarea incongruenței sugerează că oricare dintre aceste interpretări poate fi prematură. La urma urmei, este posibil ca diferența observabilă în schimbarea atitudinală să reflecte o schimbare

[20] Într-un sens strict, incongruența este soluționată prin schimbarea cogniției despre comportament. Deși schimbarea efectivă a comportamentului este o strategie eficientă în schimbarea cogniților comportamentului, ultima ar putea fi schimbată fără schimbări evidente în comportament (de ex., prin reinterpretarea acestuia).

în strategia de restabilire a congruenței, iar astfel de schimbări pot apărea fără diferențe în gradul de disonanță care a motivat soluționarea incongruenței. În mod similar, diferențele observabile în schimbarea atitudinală între condiții pot fi determinate de diferențe în strategiile angajate în reducerea disonanței, adică participanții dintr-o condiție pot adopta o strategie pentru reducerea sentimentelor neplăcute, dar fără soluționarea incongruenței subiacente (respectiv motivația proximală), în timp ce participanții altor condiții pot tinde spre reducerea sentimentelor adverse prin restabilirea congruenței (motivația distală). În oricare dintre situații, ar fi nefondat să tratăm diferențele observate în modificările de atitudine ca indicatori direcți ai diferențelor în gradul de disonanță activată ca urmare a cogniților incompatibile.

În viziunea noastră, această problemă inferențială a stat la baza focalizării din ce în ce mai înguste din cercetarea disonanței. O descoperire derutantă din perioada timpurie a teoriei lui Festinger (1957) este aceea că schimbarea atitudinală în paradigmele disonanței depinde de numeroși factori care nu au fost anticipați pe baza teoriei. Unele studii au găsit, de exemplu, că schimbarea atitudinală este o consecință a comportamentului contra-atitudinal numai atunci când acesta din urmă are consecințe adverse (vedeți pentru consultare Cooper și Fazio, 1984, dar și Harmon-Jones, Brehm, Greenberg, Simon și Nelson, 1996). În loc de a interpreta acești factori ca determinanți ai diferitelor strategii de gestionare a sentimentelor neplăcute generate de incompatibilitate, mulți cercetători au tratat efectele obținute ca o reflecție directă a sentimentelor neplăcute în sine. Aceste interpretări au condus la revizuiri majore ale teoriei originale (de ex.: Aronson, 1968, Cooper și Fazio, 1984, Steele și Liu, 1983;

Stone și Cooper, 2001). Așa cum observam totuși mai devreme în acest capitol, cele mai multe dintre aceste revizuiri sunt incapabile să surprindă spectrul larg de fenomene folosite de Festinger pentru a ilustra puterea explicativă a teoriei sale (Greenwald și Ronis, 1978). Exemple ale acestor fenomene includ răspunsurile la informația nouă care vine în conflict cu credințele personale și alte situații diferite în care indivizii păstrează convingeri propoziționale contradictorii.

IMPLICAȚII

Reanalizarea conceptuală a congruenței cognitive pe care o propunem are câteva implicații interesante care depășesc centrarea dominantă asupra discrepanțelor atitudine-comportament. Ipotezele comune care stau la baza acestor implicații sunt: (a) oamenii își doresc să mențină concordanța între propriile convingeri propoziționale; (b) incongruența dintre acestea activează sentimentele neplăcute de disonanță; (c) sentimentele neplăcute de disonanță declanșează reacții mentale și comportamentale destinate reducerii acestor sentimente (de ex., prin soluționarea incongruenței care a dat naștere acestora).

Congruența cognitivă și actualizarea convingerii

Prin extinderea accentului de la relațiile atitudine-comportament spre relațiile dintre convingerile propoziționale, analiza noastră evidențiază nu numai rolul proceselor de incongruență în păstrarea și schimbarea convingerilor personale, ci explică și modul în care oamenii își pot menține credințele, atunci când

sunt confruntați cu informație contradictorie. După ce s-au infiltrat într-un cult apocaliptic, Festinger, Riecken și Schachter (1956) afirmau că ființele umane sunt motivate să își apere cu vehemență credința chiar și în fața unor informații zdrobitoare care o infirmă. În urma observațiilor din celebrul studiu *When Prophecy Fails*, Festinger (1957) propunea diferite modalități prin care disonanța poate fi micșorată fără actualizarea vreunei convingeri. O astfel de strategie este simpla ignorare a informației noi. De exemplu, oamenii care sunt convinși că *Trump ar fi un președinte bun*, pot ignora cu bună știință orice informație care le-ar pune la îndoială credința (de exemplu: *Economiștii spun că propunerile politice ale lui Trump ar crește rata șomajului*). Mai departe, în măsura în care o astfel de informație nu poate fi ignorată, ei ar putea-o minimaliza într-un mod activ (de exemplu: *Economiștii care spun astfel de lucruri sunt democrați, iar analiza lor ține partea propriilor viziuni politice*) sau ar aduce explicații alternative, dacă dovada prezentată este imposibil de redus (de exemplu: *Motivul pentru care rata șomajului ar putea crește sub președinția lui Trump este acela că oponenții săi vor sabota în mod activ economia*). Elaborând pe tema acestor idei, Proulx și colab. (2012) identifică diferite alte modalități prin care oamenii pot răspunde la incongruență fără a-și actualiza propriile convingeri, inclusiv percepția unor tipare noi din mediu sau confirmarea credințelor irelevante. De exemplu, cei care cred că *Trump ar fi un președinte bun* pot gestiona informația nouă *Economiștii spun că politicile propuse de Trump ar crește rata șomajului* prin perceperea unor tipare din mediu care nu există sau prin amplificarea susținerii pe care o au pentru convingeri irelevante (de ex.: *iPhone este superior lui Android*). Niciuna dintre aceste strategii nu implică o soluționare a incompatibilității subiacente, dar

ele sunt destinate reducerii sentimentelor neplăcute generate de incongruență.

Cercetarea subtipurilor sugerează mai departe că oamenii pot răspunde informației aflate în conflict cu o convingere tratând-o drept „excepția de la regulă" (Weber și Crocker, 1983). De exemplu, la întâlnirea unui bărbat gay care este masculin, oamenii care susțin stereotipul că *bărbații gay sunt efeminați* își pot proteja convingerea stereotipă prin crearea unui subtip de bărbați gay care sunt masculini. Cercetarea a identificat mai mulți factori moderatori ai creării de subtipuri, care oferă perspective valoroase asupra congruenței cognitive și actualizării convingerilor. Exemple de astfel de factori sunt: extrema exemplelor contra-stereotipe (de ex., cazurile extreme care susțin subtipurile; vedeți Kunda și Oleson, 1997), informația ambiguă despre cazurile contra-stereotipe (de ex., informația ambiguă favorizează subtipurile; Kunda și Oleson, 1995) și disponibilitatea resurselor cognitive (crearea de subtipuri necesită resurse cognitive; vedeți Moreno și Bodenhausen, 1999; Yzerbyt, Coull și Rocher, 1999).

Accentuarea psiho-logicii în identificarea incongruenței ne oferă și perspective asupra modului în care oamenii își păstrează credințele ca răspuns la informația care vine în contradicție cu acestea. În mod specific, este posibil ca oamenii să nu își actualizeze convingerile în fața informației noi dacă nu percep incongruența pe care acestea din urmă o produc. Cercetările recente sugerează într-adevăr că oamenii preferă convingerile nefalsificabile celor falsificabile și adaugă elemente nefalsificabile pentru a le proteja (Friesen, Campbell și Kay, 2015). De exemplu, părinții care sunt împotriva vaccinării copiilor pot susține că alegerea lor se bazează pe credințe morale (nefalsificabile), în loc de a face apel la fapte verificabile (falsificabile).

Astfel încât, atunci când sunt în fața informației care le pune la îndoială decizia (de exemplu, *studiile care asociau vaccinarea cu autismul au fost demontate*), pot continua în menținerea poziției împotriva vaccinării, deoarece nicio dovadă nu poate falsifica o convingere morală. În mod similar, modelele mentale permit aderența la convingerile personale ca răspuns la informație conflictuală, oferind suport suplimentar credinței individului și reducând orice informație care ar veni în opoziție cu aceasta (cf. Johnson-Laird și colab., 2004). De exemplu, cât timp persoana își găsește un model mental care susține asocierea dintre vaccinare și autism (de ex., *copilul lui Jenny McCarthy are autism din cauza vaccinărilor*), studiile științifice care infirmă presupusa legătură nu vor schimba convingerea că vaccinurile produc autism. Astfel, oamenii își pot proteja convingerile de informația contradictorie: (a) evitând expunerea la astfel de informații, (b) reducând sentimentele negative produse de acestea, (c) minimalizând în mod activ informațiile incongruente, (d) producând explicații alternative pentru informațiile contradictorii, (e) considerându-le excepția de la regulă sau (f) reinterpretând statutul convingerilor proprii, într-o manieră care le face nefalsificabile.

Un aspect important pentru cercetarea viitoare privește condițiile în care sunt folosite aceste strategii pentru protejarea convingerilor personale. Nici teoria originală a lui Festinger (1957) și nici ipotezele mai recente (de ex., Proulx și colab., 2012) nu sunt suficient de precise în menționarea situațiilor în care este folosită fiecare dintre strategii. În mod similar, niciuna dintre aceste teorii nu include ipoteze specifice despre condițiile în care oamenii își schimbă convingerile sau încearcă să le protejeze (vedeți Gawronski, 2012b). Prin cercetarea factorilor mediatori ai subtipizării, pot fi obținute perspective preliminare

B.C.U. M. EMINESCU IAȘI
PEDAGOGIE — PSIHOLOGIE

privind ultimul aspect, dar este nevoie de mai multe investigații pentru a demonstra generalizarea principiilor identificate. Prin adoptarea unei interpretări mai extinse a congruenței cognitive în termenii convingerilor propoziționale, putem avansa ipoteze mai exacte, care au un domeniu de aplicare mai larg, dar și precizie în presupunerile privind condițiile în care oamenii răspund la informații contradictorii într-o manieră specifică.

Reprezentarea contextualizată a informației care încalcă expectanțele

Deoarece incompatibilitatea dintre convingerile personale și informația nou dobândită semnalează prezența unui element eronat în sistemul de credințe ale unui individ (Gawronski, 2012a), un efect secundar al expunerii la informație incongruentă este atenția sporită. Această idee a devenit un element principal în cercetarea dezvoltării infantile din faza preverbală, care se bazează în mare măsură pe atenția vizuală ca indicator al încălcării așteptărilor (vedeți Tinklepaugh, 1928, pentru o abordare similară în studiile pe animale). În termenii ipotezei curente, încălcarea așteptărilor semnalată de atenția crescută poate fi interpretată ca o dovadă de incongruență cognitivă, în care convingerile anterioare despre o stare de fapt vin în conflict cu informația nouă.

Ideea că expunerea la informație care încalcă expectanțele sporește atenția a fost introdusă de Gawronski, Ye, Rydell și De Houwer (2014), pentru a investiga integrarea indiciilor contextuale suplimentare în reprezentările mentale ale informației nou achiziționate. Ideea de bază a acestei lucrări este aceea că expunerea la informație care încalcă expectanțele crește atenția

în contextul de moment, ceea ce conduce la integrarea contextului în reprezentarea mentală a informației care contravine așteptărilor. Pentru a testa această ipoteză, Gawronski și colab. (2014) le-au cerut participanților să-și formeze o impresie despre o altă persoană țintă și le-au prezentat 30 de afirmații comportamentale despre aceasta, pe rând, având culori de fundal diferite. Primele 20 de afirmații sugerau fie trăsături pozitive, fie negative. Afirmația cu numărul 21 era folosită ca afirmație țintă ce descria un comportament fie congruent, fie incongruent cu valențele atribuite celor 20 de afirmații inițiale. Afirmația țintă a fost urmată de nouă afirmații destinate distragerii, care se potriveau cu valența celor 20 de afirmații inițiale. După sarcina de formare a impresiei, subiecții au completat un test de recunoaștere surpriză, în care trebuiau să identifice culoarea de fundal pe care era prezentată afirmația țintă în timpul sarcinii de formare a impresiei. Susținând ideea că încălcarea așteptărilor crește atenția spre indicii contextuali asociați, participanții au demonstrat o memorie mai bună pentru recunoașterea culorii de fundal a afirmației țintă atunci când aceasta era incongruentă, decât atunci când era congruentă cu valența afirmațiilor inițiale (vedeți și Cacioppo, Crites, Berntson și Coles, 1993).

O implicație interesantă a descoperirilor lui Gawronski și colab. (2014) este aceea că reprezentările mentale ale informației care încalcă expectanțele ajung asociate deseori contextului în care a fost dobândită informația. Adică, este mai probabil ca indicii contextuali asociați să fie integrați în reprezentarea informației incongruente așteptărilor comparativ cu informația congruentă așteptărilor. Ca rezultat, activarea ulterioară a informației incongruente așteptărilor depinde de prezența indiciilor contextuale care au fost prezente în momentul achiziției

informației incongruente. În acord cu aceste ipoteze, o serie de studii ale lui Gawronski și Rydell au descoperit că informația despre altă persoană care încalcă expectanțele influențează răspunsurile evaluative spontane doar în contextul în care această informație a fost dobândită, în timp ce răspunsurile evaluative în orice alt context continuă să reflecte informația achiziționată anterior care a dat naștere expectanțelor inițiale (de ex., Gawronski, Rydell, Vervliet și De Houwer, 2010; Rydell și Gawronski, 2009). Pe aceeași direcție cu argumentele de mai sus, Gawronski și colab. (2010) emiteau ipoteza că expunerea la informație care încalcă expectanțele sporește atenția la indiciile contextuale întâmplătoare. Așadar, informația nouă care contrazice o primă impresie tinde să fie păstrată în reprezentări contextuale, care lasă intacte reprezentările libere de context, formate inițial. În mod interesant, contextualizarea informației care încalcă expectanțele împiedică și incongruența cognitivă apărută din activarea simultană a reprezentărilor aflate în conflict (și astfel, suscitarea disonanței), deoarece indiciile contextului modulează reprezentările care vor fi activate la un moment dat: (a) reprezentarea fără prezența contextului, anterior formată, care a generat expectanțele inițiale; sau (b) reprezentarea ulterioară contextualizată a informației care încalcă expectanțele (pentru rezumat, vedeți Gawronski și Cesario, 2013; Gawronski și colab., 2018).

Congruența cognitivă și relația dintre evaluările implicite și explicite

O altă implicație interesantă a teoretizării noastre asupra congruenței cognitive în termenii convingerilor propoziționale

privește relația dintre evaluările explicite și cele implicite. Disocierea dintre evaluările explicite și implicite este încadrată în mod obișnuit în termeni de atitudini conștiente versus atitudini inconștiente (de ex., Greenwald și Banaji, 1995), sau de efecte ale prezentării de sine asupra evaluărilor explicite (de ex., Fazio, Jackson, Dunton și Williams, 1995). Diferit de aceste teoretizări, Gawronski și Bodenhausen (2006) afirmau că: (a) evaluările implicite reflectă reacțiile afective spontane rezultate din activarea asocierilor și (b) evaluările explicite reflectă judecățile evaluative deliberate, care au trecut evaluarea propozițională a validității subiective. Mai mult, chiar dacă reacțiile afective spontane asigură fundamentul judecăților evaluative intenționate, cele două tipuri de răspunsuri evaluative pot diferi atunci când incongruența conduce la respingerea reacției afective ca bază validă pentru judecata evaluativă.

Pentru a ilustra rolul congruenței în acest proces, să luăm în considerare situația în care activarea asocierilor negative legate de stereotipul afroamericanilor generează o reacție afectivă negativă ca răspuns la persoanele de culoare. Conform lui Gawronski, Peters, Brochu și colab. (2008), această reacție afectivă poate fi tradusă într-o evaluare propozițională corespondentă (de ex., *nu-mi plac oamenii de culoare*), a cărei validitate poate fi estimată pe baza compatibilității cu alte convingeri propoziționale, considerate ca relevante pentru o judecată evaluativă. În general, evaluările propoziționale ale unui obiect dat pot fi testate din perspectiva compatibilității lor cu: (a) convingeri non-evaluative despre starea de fapt a lucrurilor și (b) evaluări propoziționale ale altor obiecte atitudinale (Jones și Gerard, 1967). În exemplul de față, aceste două tipuri de propoziții pot include convingeri propoziționale despre

predominanța discriminării rasiale și evaluări propoziționale ale comportamentului discriminatoriu. Mai specific, setul de elemente relevante pentru judecată poate include următoarele trei propoziții:

1. *Nu-mi plac oamenii de culoare*
2. *Oamenii de culoare reprezintă un grup dezavantajat*
3. *Evaluările negative ale grupurilor dezavantajate sunt greșite*

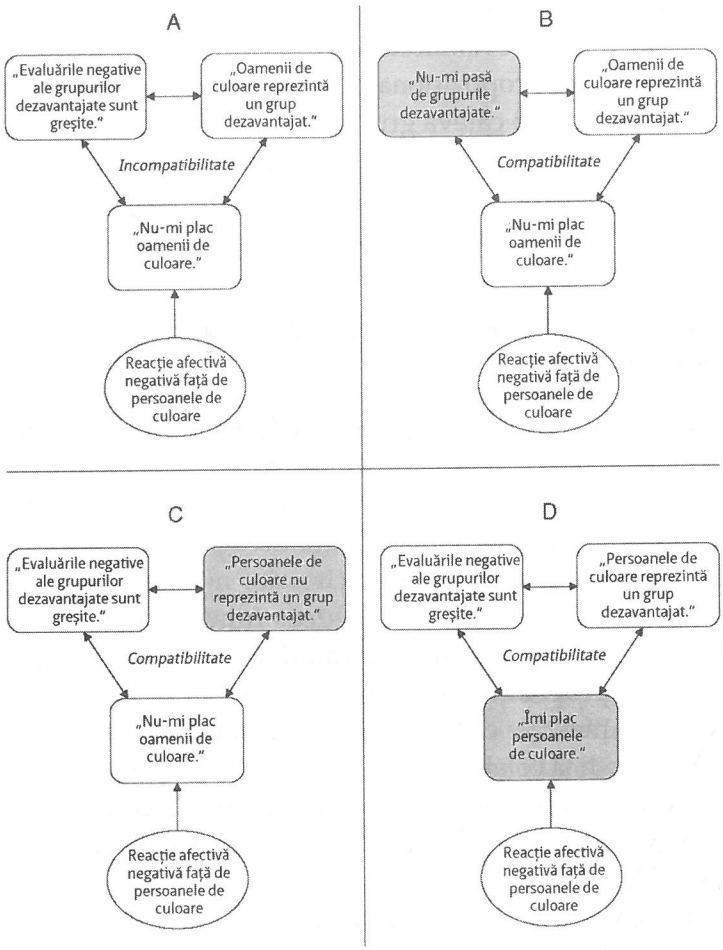
Aceste propoziții luate împreună sunt incompatibile una cu cealaltă prin aceea că nu pot fi susținute simultan, fără a încălca noțiunea fundamentală de congruență cognitivă (vedeți Figura 5.2, cadranul A). Propoziția 1 este incompatibilă cu implicația conjugată a propozițiilor 2 și 3; propoziția 2 este incompatibilă cu implicația conjugată a propozițiilor 1 și 3; propoziția 3 este incompatibilă cu implicația conjugată a propozițiilor 1 și 2. În măsura în care congruența este atinsă prin respingerea fie a propoziției 2 (vedeți Figura 5.2., cadranul B), fie a propoziției 3 (Figura 5.2., cadranul C), evaluarea negativă a propoziției 1 poate fi susținută într-o judecată evaluativă verbală. În aceste cazuri, evaluările implicite și explicite ar arăta răspunsurile corespondente, în așa fel încât ambele să reflecte negativitatea reacției afective rezultate în urma activării asocierilor. Dacă totuși congruența este asigurată prin respingerea propoziției 1 (Figura 5.2., cadranul D), oamenii pot susține prin judecățile verbale o evaluare neutră sau pozitivă. Este foarte important că inversarea valorii subiective de adevăr a propoziției 1 nu dezactivează neapărat asocierile care au dat naștere reacției afective, ca fundament al acestei propoziții (vedeți Deutsch, Gawronski și Strack, 2006). Drept rezultat, o

respingere a propoziției 1 ar conduce la o disociere între evaluările implicită și explicită, în așa fel încât evaluările implicite ar reflecta negativitatea reacției afective, în timp ce evaluările explicite ar reflecta evaluarea neutră sau pozitivă dedusă din procesul validării propoziționale. Aceste predicții au fost confirmate empiric pentru câteva grupuri țintă (de ex., afroamericani, persoane supraponderale), folosind măsurători diferite ale evaluărilor implicite (pentru o trecere în revistă, vedeți Gawronski, Brochu, Sritharan și Strack, 2012).

Congruența cognitivă și schimbările evaluărilor implicite și explicite

Asociată ideii că (in)congruența cognitivă determină relația dintre evaluările implicite și explicite, teoretizarea pe care o propunem, în termenii convingerilor propoziționale, implică faptul că reevaluarea validității, declanșată de disonanță, ar conduce la schimbări ale evaluărilor explicite, dar nu și ale celor implicite (Gawronski și Strack, 2004). Ideea fundamentală a acestei ipoteze este aceea că schimbarea valorii (subiective) de adevăr a uneia dintre propozițiile incongruente nu dezactivează neapărat asocierile mentale care asigurau substratul acestei propoziții (vedeți Deutsch și colab., 2006). De exemplu, în paradigma acordului indus, a lui Festinger și Carlsmith (1959), comportamentul contra-atitudinal poate da naștere unei propoziții mentale despre angajarea individului în comportament, care poate intra în conflict cu evaluarea propozițională a participantului asupra obiectului țintă relevant.

Figura 5.2. Interacțiunea dintre reacțiile afective (cercuri) și convingerile propoziționale (pătrate) în discriminarea rasială a persoanelor de culoare



Cadranul A descrie cazul unui sistem de convingeri incompatibile; cadranele B, C și D prezintă sisteme de convingeri compatibile, care implică fie suportul reacției afective pentru judecata evaluativă (cadranele B și C), fie respingerea reacțiilor afective pentru judecata evaluativă

(cadranul D). Din „Understanding the Relations Between Different Forms of Racial Prejudice: A Cognitive Consistency Perspective", de B. Gawronski, K.R. Peters, P.M. Brochu și F. Strack, 2008, în *Personality and Social Psychology Bulletin, 34*, p. 651. Adaptat cu permisiune.

În măsura în care comportamentul nu a fost ales în mod liber, acest conflict poate fi soluționat printr-o propoziție care oferă o explicație situațională a comportamentului contra-atitudinal. Dacă totuși nu există nicio explicație situațională a comportamentului contra-atitudinal, conflictul poate fi soluționat prin inversarea valorii (subiective) de adevăr a evaluării propoziționale a obiectului țintă, conducând spre schimbare în judecățile evaluative deliberative (adică schimbare în evaluarea explicită). Este foarte important că, deoarece inversarea valorii de adevăr a evaluării propoziționale nu dezactivează asocierile subiacente, reacția afectivă spontană rezultată din aceste asocieri ar trebui să rămână neafectată (adică nu există schimbare în evaluările implicite). În acord cu aceste ipoteze, Gawronski și Strack (2004) au descoperit că, în paradigma acordului indus, comportamentul contra-atitudinal schimbă evaluările explicite, dar nu și pe cele implicite (pentru rezultate similare, vedeți Wilson, Lindsey și Schooler, 2000).

Mai mult, în timp ce evaluările explicite și implicite erau strâns corelate atunci când incongruența putea fi soluționată prin intermediul unei explicații situaționale a comportamentului contra-atitudinal, evaluările explicite și implicite erau necorelate când nu era disponibilă explicația situațională.

Înseamnă acestea că în paradigmele tradiționale ale disonanței, evaluările implicite nu s-ar schimba niciodată? Răspunsul scurt este nu, deoarece schimbarea în evaluările implicite din aceste paradigme poate fi rezultatul altor mecanisme, care nu implică disonanța. Pentru a ilustra acest raționament,

să luăm în considerare paradigma alegerii libere, a lui Brehm (1956), în care participanții tind să prezinte evaluări care sunt favorabile obiectelor alese, față de cele respinse. Interpretarea obișnuită a acestei măriri a ecartului dintre alternative este aceea că alegerea între două alternative egal valorizate generează disonanță postdecizională. Pentru a reduce sentimentele nedorite, este de presupus că participanții vor căuta în mod selectiv însușirile pozitive ale obiectului ales și însușiri negative pentru cel respins, acestea conducând spre o evaluare în favoarea primului (adică efectul de mărire a ecartului dintre alternative).

Chiar dacă nu există nicio îndoială că disonanța postdecizională poate produce efect de mărire a ecartului dintre alternative, mai există cel puțin încă un mecanism care conduce la rezultate similare. Mai important este că acest mecanism: (a) nu implică disonanță și (b) influențează evaluările implicite pe calea formării de noi asocieri. În acord cu noțiunea de efecte ale simplei posesiuni, Gawronski, Bodenhausen și Becker (2007) afirmau că actul de a alege un obiect creează o asociere între obiectul ales și sine (conform Ye și Gawronski, 2016). În virtutea acestei asocieri, evaluările implicite ale sinelui sunt transferate obiectului ales, în așa fel încât evaluările implicite ale acestuia depind de evaluările implicite ale sinelui. În măsura în care oamenii prezintă evaluări implicite pozitive ale sinelui (de ex., Greenwald și Farnham, 2000; Koole, Dijksterhuis și van Knippenberg, 2001), acest mecanism poate conduce la schimbări în evaluările implicite, asociate ideii de posesiune, iar aceste schimbări pot apărea chiar și în absența disonanței postdecizionale (de exemplu, atunci când oamenii primesc cadou un obiect).[21] Mai mult, efectele de

21 O altă implicație importantă a acestor descoperiri este aceea că împiedică interpretările efectului de mărire a ecartului dintre alternative ca indicator direct al disonanței

simplă posesiune asupra evaluărilor implicite pot conduce la efecte ulterioare asupra evaluărilor explicite în măsura în care indivizii se bazează pe reacțiile lor afective spontane, rezultate din activarea asocierilor. Totuși, dacă oamenii resping reacțiile afective spontane ca fundament al judecăților evaluative, efectele simplei posesiuni ar trebui să se limiteze la evaluări implicite, fără a generaliza spre evaluări explicite (vedeți Gawronski și LeBel, 2008, experimentul 3).

TEME DE CERCETARE NOI

Pe lângă perspectivele revizuite în secțiunea precedentă, analiza noastră ridică și un număr important de întrebări pentru cercetarea viitoare. O astfel de întrebare privește factorii determinanți ai percepțiilor comune ale in(congruenței) în etapa de identificare (vedeți figura 5.1). Așa cum observam mai devreme în acest capitol, percepția comună a (in)congruenței depășește legile logicii formale, astfel încât in(congruența) psiho-logică include o gamă mult mai largă de relații între elementele cognitive. Un exemplu este relația dintre căldură și competență în percepția unei persoane (vedeți Cuddy, Fiske și Glick, 2008; Judd, James-Hawkins, Yzerbyt și Kashima, 2005). Folosind memoria participanților pentru indicii contextuale

postdecizionale. De exemplu, s-a susținut că simpla apariție a unui efect de mărire a ecartului dintre alternative demonstrează disonanța postdecizională la pacienții amnezici care nu își amintesc propria alegere (Lieberman, Ochsner, Gilbert și Schacter, 2001). Din perspectiva analizei noastre, o astfel de concluzie pare mai degrabă neplauzibilă, dat fiind că lipsa amintirii alegerii implică accesibilitate scăzută la cognițiile implicate (vedeți figura 5.1). O concluzie mai plauzibilă este că efectul de distanțare a alternativelor la pacienții amnezici rezultă dintr-un mecanism care nu implică disonanță, cum ar fi formarea unor asocieri noi între obiectul ales și sine (Gawronski și colab., 2007).

întâmplătoare ca indicator al încălcării expectanțelor în timpul codificării informației noi despre o persoană țintă (vedeți Gawronski și colab., 2014), Brannon, Sacchi și Gawronski (2017) au descoperit un efect de încălcare a expectanțelor pentru informația care era incongruentă cu valența impresiei anterioare. În mod interesant, acest efect al încălcării expectanțelor apărea indiferent dacă noua informație se potrivea dimensiunii impresiei inițiale. Adică, atunci când participanții își formau despre persoana țintă o impresie inițială de căldură (răceală) dovedeau o reacție-surpriză când li se prezentau informații care sugerau că persoana țintă este incompetentă (competentă). Invers, când participanții își formau impresia inițială despre persoana țintă ca fiind competentă (incompetentă), prezentau o reacție surpriză când li se prezenta o informație nouă ce sugera că persoana este rece (caldă). Împreună, aceste rezultate sugerează că efectele de încălcare a expectanțelor în formarea impresiei sunt motivate de valența așteptărilor anterioare și de noua informație, iar aceste efecte apar indiferent de compatibilitatea acestora în termenii dimensiunii trăsăturii.

O altă implicație interesantă a descoperirilor lui Brannon și colab. (2017) este aceea că ele repetă semnificația distincției dintre principiile care ghidează identificarea incongruenței și pe cele care conduc soluționarea acesteia. Având în vedere că deseori comportamentul negativ este presupus a fi mai edificator în privința prezenței trăsăturii corespondente decât comportamentul pozitiv (pentru revizuire, vedeți Skowronski și Carlston, 1989), informația nouă despre comportamentul negativ poate fi percepută ca incongruentă cu impresia inițială pozitivă într-o mai mare măsură decât invers. Contrar acestei ipoteze, Brannon și colab. (2017) nu au găsit dovezi ale asimetriei

valenței în percepția comună a incongruenței (vedeți și Brannon și Gawronski, 2018). Adică, informația negativă incongruentă expectanțelor a dovedit același efect de încălcare a expectanțelor ca informația pozitivă incongruentă. Mai mult, nu exista asimetrie a valenței indiferent dacă dimensiunea impresiei implica competență sau căldură. Aceste rezultate sugerează că distorsiunea negativă în formarea impresiei este motivată cel mai probabil de cântărirea diferențială a informației pozitive sau negative în timpul soluționării incongruenței. Totuși, nu pare să existe vreo distorsiune negativă în identificarea incongruenței (vedeți Figura 5.1.).

O altă întrebare care se ridică este dacă sentimentele generate de incongruența cognitivă sunt în general adverse, sau dacă există condiții în care incongruența poate genera afect pozitiv. Un exemplu interesant este cazul expectanțelor negative care sunt încălcate de un rezultat pozitiv (de exemplu, un student care așteaptă o notă mică la un examen și această așteptare este încălcată de o notă mare). Din perspectiva congruenței cognitive, încălcarea expectanțelor de acest tip ar trebui să genereze afect negativ, în ciuda rezultatului pozitiv. Totuși, dintr-un punct de vedere pur hedonist, pare mai probabil ca reacțiile afective la rezultatul neașteptat să reflecte valența pozitivă a acestuia. Reconciliind dovezile contradictorii ale celor două ipoteze, Noordewier, Topolinski și Van Dijk (2016) susțineau că natura răspunsului afectiv depinde de etapa particulară a procesării informației. Conform teoriei lor, identificarea incongruenței dintre rezultatul așteptat și cel obținut provoacă o reacție afectivă negativă indiferent dacă rezultatul neașteptat este pozitiv ori negativ. Totuși, odată ce incongruența este soluționată și sistemul de convingeri este actualizat în favoarea rezultatului

curent, reacția inițială negativă este depășită de afectul pozitiv rezultat din valența deznodământului (de ex., Noordewier și Breugelmans, 2013; Topolinski și Strack, 2015).

ESTE UNIVERSALĂ NEVOIA DE CONGRUENȚĂ COGNITIVĂ?

O ultimă întrebare care necesită a fi abordată în orice capitol care tratează natura fundamentală a congruenței cognitive se referă la semnificația sa universală. Este celebră afirmația lui Festinger (1957), care susținea că nevoia de congruență este una fundamentală, asemenea foamei și setei. În concordanță cu aceasta, cercetătorii din domeniul psihologiei dezvoltării și psihologiei comparate au susținut că schimbarea de atitudine corelată disonanței poate fi observată la copiii mici și la diferite animale (de exemplu, Egan, Santos și Bloom, 2007; Lawrence și Festinger, 1962; Lydall, Gilmour și Dwyer, 2010). Totuși, contrar universalității presupuse, mulți cercetători care au studiat fenomenul din perspectivă transculturală au susținut că disonanța este un fenomen cultural specific, limitat la țările individualiste, vestice, mai puțin întâlnit în țările estice colectiviste (de exemplu, Heine și Lehman, 1997; Markus și Kitayama, 1991). Cu toate că suntem de acord cu perspectiva că fenomenele de congruență și disonanță pot fi întâlnite la vârste, specii și culturi diferite, pare important să analizăm cu atenție dovezile care au fost citate în sprijinul acestor viziuni opuse.

În ceea ce privește diferențele culturale, dorim să reafirmăm preocuparea noastră pentru abordarea absenței schimbării atitudinale în paradigmele tradiționale ale studiului disonanței, ca

dovadă a lipsei acesteia (sau chiar a lipsei nevoii de congruență). Așa cum explicam mai devreme în acest capitol, orice factor care moderează apariția schimbării atitudinale în aceste paradigme poate face acest lucru prin: (a) percepția comună a ceea ce este considerat congruent și, respectiv, incongruent, (b) importanța relativă a elementelor implicate și astfel, a gradului de disonanță provocată de convingerile propoziționale incompatibile, (c) centrarea proximală pe reducerea sentimentelor neplăcute, față de centrarea distală pe incompatibilitatea care a dat naștere acestor sentimente și (d) dacă există centrare pe incongruența subiacentă, care este strategia particulară folosită pentru restaurarea congruenței (vedeți fig. 5.1). Deoarece diferențele culturale pot influența oricare dintre aceste procese (vedeți pentru o trecere în revistă Gawronski și colab., 2008), pare prematură afirmația că lipsa schimbării atitudinale în paradigmele disonanței, în cazul participanților din culturile estice, indică absența nevoii fundamentale de congruență cognitivă.

Avertismente similare par potrivite și în cazul afirmațiilor privitoare la disonanța bebelușilor și a diferitelor animale. Multe dintre studiile citate ca suport al acestor afirmații se bazau pe paradigma alegerii libere pentru demonstrarea apariției efectului de mărire a ecartului dintre alternative (Brehm, 1956) (de exemplu, Egan și colab., 2007; dar vedeți și Lawrence și Festinger, 1962). Cu toate acestea, așa cum explicam mai devreme în acest capitol, simpla demonstrare a efectului de mărire a ecartului dintre alternative este insuficientă pentru stabilirea modului de operare a proceselor de disonanță, deoarece efectul se poate datora altor mecanisme (Gawronski și colab., 2007) și reflectă uneori rezultate influențate de modelul experimental (Chen și Risen, 2010). Aceste probleme fac imposibile inferențele despre

implicarea incongruenței sau disonanței, din simpla observare a efectului de mărire a ecartului dintre alternative, fără măsurători suplimentare ale condițiilor de control.

În ciuda acestor ambiguități, este important de observat că ele nu subminează efectul omniprezent al incongruenței cognitive asupra atenției (Vachon, Hughes și Jones, 2012), care este folosit în mare măsură drept indicator al încălcării așteptărilor la bebeluși (pentru o abordare similară în cercetarea animalelor, vedeți Tinklepaugh, 1928). Desigur, animalele și bebelușii pot avea o capacitate mai mică a memoriei de lucru decât adulții, ceea ce ar putea constrânge complexitatea modelelor mentale necesare identificării incongruenței (vedeți Johnson-Laird și colab., 2004). Totuși, această limitare nu implică absența nevoii universale de congruență cognitivă. În definitiv, orice organism are nevoie de o reprezentare precisă a lumii pentru a îndeplini acțiuni conforme contextului, iar incongruența servește drept semnal important al reprezentărilor inexacte.

CONCLUZII

Scopul principal al prezentului capitol a fost susținerea teoretică a unei interpretări mai ample a congruenței și disonanței cognitive, care nu se limitează la relația dintre atitudini și comportament. Un aspect central al analizei noastre îl reprezintă teoretizarea in(congruenței) cognitive ca relație între convingeri propoziționale. Această teoretizare pune într-o lumină nouă efectele discrepanțelor atitudine-comportament și totodată oferă perspective inedite asupra unei game largi de fenomene,

incluzând actualizarea convingerilor, formarea reprezentărilor contextuale, relația dintre evaluările implicite și explicite și modificările evaluărilor implicite și explicite. Analiza noastră ridică cercetării viitoare întrebări privind percepțiile comune ale in(congruenței), sentimentele provocate de incongruență și etapele particulare ale procesării responsabile pentru fenomenele de congruență. Pe baza acestor perspective, considerăm că o conceptualizare mai amplă a congruenței și disonanței este superioară prin comparație cu interpretările limitate la termenii discrepanței atitudine-comportament. Ne cerem scuze pentru disonanța pe care această concluzie ar putea-o genera celor care susțin astfel de interpretări limitate.

BIBLIOGRAFIE

Aronson, E. (1968). Dissonance theory: Progress and problems. În *Theories of cognitive consistency: A sourcebook* (pp. 5–27), R.P. Abelson, E. Aronson, W.J. McGuire, T.M. Newcombe, M.J. Rosenberg și P.H. Tannenbaum (coord.). Skokie, IL: Rand-McNally.

Aronson, E. și Cope, V. (1968). My enemy's enemy is my friend. *Journal of Personality and Social Psychology, 8*, 8–12. http://dx.doi.org/10.1037/h0021234

Brannon, S.M. și Gawronski, B. (2018). In search of a negativity bias in expectancy violation. *Social Cognition, 36*, 199–220. http://dx.doi.org/10.1521/soco.2018.36.2.199

Brannon, S.M., Sacchi, D.L.M. și Gawronski, B. (2017). (In)consistency in the eye of the beholder: The roles of warmth, competence, and valence in lay perceptions of inconsistency.

Journal of Experimental Social Psychology, 70, 80–94. http://dx.doi. org/10.1016/j.jesp.2016.12.011

Brehm, J.W. (1956). Postdecision changes in the desirability of alternatives. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 52*, 384–389. http://dx.doi.org/10.1037/h0041006

Cacioppo, J.T., Crites, S.L., Jr., Berntson, G.G. și Coles, M.G.H. (1993). If attitudes affect how stimuli are processed, should they not affect the event-related brain potential? *Psychological Science, 4*, 108–112. http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9280.1993.tb00470.x

Chen, M.K. și Risen, J.L. (2010). How choice affects and reflects preferences: Revisiting the free-choice paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology, 99*, 573–594. http://dx.doi.org/10.1037/a0020217

Cooper, J. și Fazio, R.H. (1984). A new look at dissonance theory. *Advances in Experimental Social Psychology, 17*, 229–266. http://dx.doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60121-5

Cuddy, A.J.C., Fiske, S.T. și Glick, P. (2008). Warmth and competence as universal dimensions of social perception: The stereotype content model and the BIAS map. *Advances in Experimental Social Psychology, 40*, 61–149. http://dx.doi.org/10.1016/ S0065-2601(07)00002-0

Deutsch, R., Gawronski, B. și Strack, F. (2006). At the boundaries of automaticity: Negation as reflective operation. *Journal of Personality and Social Psychology, 91*, 385–405. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.91.3.385

Egan, L.C., Santos, L.R. și Bloom, P. (2007). The origins of cognitive dissonance: Evidence from children and monkeys. *Psychological Science, 18*, 978–983. http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9280.2007.02012.x

Fazio, R.H., Jackson, J.R., Dunton, B.C. și Williams, C.J. (1995). Variability in automatic activation as an unobtrusive measure of racial attitudes: A bona fide pipeline? *Journal of Personality and Social Psychology, 69*, 1013–1027. http://dx.doi.org/10.1037/ 0022-3514.69.6.1013

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Evanston, IL: Row Peterson.

Festinger, L. și Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 58*, 203–210. http://dx.doi.org/10.1037/h0041593

Festinger, L., Riecken, H.W. și Schachter, S. (1956). *When prophecy fails*. Minneapolis, MN: University of Minnesota Press. http://dx.doi.org/10.1037/10030-000

Fried, C.B. și Aronson, E. (1995). Hypocrisy, misattribution, and dissonance reduction. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 925–933. http://dx.doi.org/10.1177/0146167295219007

Friesen, J.P., Campbell, T.H. și Kay, A.C. (2015). The psychological advantage of unfalsifiability: The appeal of untestable religious and political ideologies. *Journal of Personality and Social Psychology, 108*, 515–529. http://dx.doi.org/10.1037/ pspp0000018

Gawronski, B. (2012a). Back to the future of dissonance theory: Cognitive consistency as a core motive. *Social Cognition, 30*, 652–668. http://dx.doi.org/10.1521/ soco.2012.30.6.652

Gawronski, B. (2012b). Meaning, violation of meaning, and meaninglessness in meaning maintenance. *Psychological Inquiry, 23*, 346–349. http://dx.doi.org/10.1080/ 1047840X. 2012.706507

Gawronski, B. și Bodenhausen, G.V. (2006). Associative and propositional processes in evaluation: An integrative review of

implicit and explicit attitude change. *Psychological Bulletin, 132*, 692–731. http://dx.doi.org/10.1037/ 0033-2909.132.5.692

Gawronski, B. și Bodenhausen, G.V. (2012). Self-insight from a dual-process perspective. În *Handbook of self-knowledge* (pp. 22–38), S. Vazire și T.D. Wilson (coord.), New York, NY: Guilford Press.

Gawronski, B. și Bodenhausen, G.V. (2015). Theory evaluation. În *Theory and explanation in social psychology* (pp. 3–23), B. Gawronski și G.V. Bodenhausen (coord.), New York, NY: Guilford Press.

Gawronski, B., Bodenhausen, G.V. și Becker, A.P. (2007). I like it, because I like myself: Associative self-anchoring and post-decisional change of implicit evaluations. *Journal of Experimental Social Psychology, 43*, 221–232. http://dx.doi.org/10.1016/ j.jesp.2006.04.001

Gawronski, B., Brochu, P.M., Sritharan, R. și Strack, F. (2012). Cognitive consistency in prejudice-related belief systems: Integrating old-fashioned, modern, aversive and implicit forms of prejudice. În *Cognitive consistency: A fundamental principle in social cognition* (pp. 369–389), B. Gawronski și F. Strack (coord.), New York, NY: Guilford Press.

Gawronski, B. și Cesario, J. (2013). Of mice and men: What animal research can tell us about context effects on automatic responses in humans. *Personality and Social Psychology Review, 17*, 187–215. http://dx.doi.org/10.1177/1088868313480096

Gawronski, B. și LeBel, E.P. (2008). Understanding patterns of attitude change: When implicit measures show change, but explicit measures do not. *Journal of Experimental Social Psychology, 44*, 1355–1361. http://dx.doi.org/10.1016/j.jesp.2008.04.005

Gawronski, B., Peters, K.R., Brochu, P.M. și Strack, F. (2008). Understanding the relations between different forms of racial prejudice: A cognitive consistency perspective. *Personality and Social Psychology Bulletin, 34*, 648–665. http://dx.doi.org/10.1177/ 0146167207313729

Gawronski, B., Peters, K.R. și Strack, F. (2008). Cross-cultural differences versus universality in cognitive dissonance: A conceptual reanalysis. În *Handbook of motivation and cognition across cultures* (pp. 297–314), R.M. Sorrentino și S. Yamaguchi (coord.), New York, NY: Elsevier. http://dx.doi.org/10.1016/B978-0-12-373694-9.00013-1

Gawronski, B., Rydell, R.J., De Houwer, J., Brannon, S.M., Ye, Y., Vervliet, B. și Hu, X. (2018). Contextualized attitude change. *Advances in Experimental Social Psychology, 57*, 1–52. http://dx.doi.org/10.1016/bs.aesp.2017.06.001

Gawronski, B., Rydell, R.J., Vervliet, B. și de Houwer, J. (2010). Generalization versus contextualization in automatic evaluation. *Journal of Experimental Psychology: General, 139*, 683–701. http://dx.doi.org/10.1037/a0020315

Gawronski, B. și Strack, F. (2004). On the propositional nature of cognitive consistency: Dissonance changes explicit, but not implicit attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology, 40*, 535–542. http://dx.doi.org/10.1016/j.jesp.2003.10.005

Gawronski, B. și Strack, F. (coord.), *Cognitive consistency: A fundamental principle in social cognition*. (2012). New York, NY: Guilford Press.

Gawronski, B., Walther, E. și Blank, H. (2005). Cognitive consistency and the formation of interpersonal attitudes: Cognitive balance affects the encoding of social information.

Journal of Experimental Social Psychology, 41, 618–626. http://dx.doi.org/10.1016/j.jesp.2004.10.005

Gawronski, B., Ye, Y., Rydell, R.J. și de Houwer, J. (2014). Formation, representation, and activation of contextualized attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology, 54*, 188–203.http://dx.doi.org/10.1016/j.jesp.2014.05.010

Greenwald, A.G. și Banaji, M.R. (1995). Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes. *Psychological Review, 102*, 4–27. http://dx.doi.org/ 10.1037/0033-295X.102.1.4

Greenwald, A.G. și Farnham, S.D. (2000). Using the implicit association test to measure self-esteem and self-concept. *Journal of Personality and Social Psychology, 79*, 1022–1038. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.79.6.1022

Greenwald, A.G. și Ronis, D.L. (1978). Twenty years of cognitive dissonance: Case study of the evolution of a theory. *Psychological Review, 85*, 53–57. http://dx.doi.org/10.1037/0033-295X.85.1.53

Harmon-Jones, E., Amodio, D.M. și Harmon-Jones, C. (2009). Action-based model of dissonance. *Advances in Experimental Social Psychology, 41*, 119–166. http://dx.doi.org/ 10.1016/S0065-2601(08)00403-6

Harmon-Jones, E., Brehm, J.W., Greenberg, J., Simon, L. și Nelson, D.E. (1996). Evidence that the production of aversive consequences is not necessary to create cognitive dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 5–16. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.70.1.5

Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York, NY: Wiley. http://dx.doi.org/10.1037/10628-000

Heine, S.J. și Lehman, D.R. (1997). Culture, dissonance, and self-affirmation. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23,* 389–400. http://dx.doi.org/10.1177/ 0146167297234005

Johnson-Laird, P.N., Girotto, V. și Legrenzi, P. (2004). Reasoning from inconsistency to consistency. *Psychological Review, 111,* 640–661. http://dx.doi.org/10.1037/0033-295X.111.3.640

Jonas, E., McGregor, I., Klackl, J., Agroskin, D., Fritsche, I., Holbrook, C., ... Quirin, M. (2014). Threat and defense: From anxiety to approach. *Advances in Experimental Social Psychology, 49,* 219–286. http://dx.doi.org/10.1016/ B978-0-12-800052-6.00004-4

Jones, E.E. și Gerard, H.B. (1967). *Foundations of social psychology.* New York, NY: Wiley.

Judd, C.M., James-Hawkins, L., Yzerbyt, V. și Kashima, Y. (2005). Fundamental dimensions of social judgment: Understanding the relations between judgments of competence and warmth. *Journal of Personality and Social Psychology, 89,* 899–913. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.89.6.899

Koole, S.L., Dijksterhuis, A. și van Knippenberg, A. (2001). What's in a name: Implicit self-esteem and the automatic self. *Journal of Personality and Social Psychology, 80,* 669–685. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.80.4.669

Kruglanski, A.W. și Shteynberg, G. (2012). Cognitive consistency as means to an end: How subjective logic affords knowledge. În *Cognitive consistency: A unifying concept in social psychology* (pp. 245–264), B. Gawronski și F. Strack (coord.). New York, NY: Guilford Press.

Kunda, Z. și Oleson, K.C. (1995). Maintaining stereotypes in the face of disconfirmation: Constructing grounds for subtyping

deviants. *Journal of Personality and Social Psychology, 68,* 565–579. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.68.4.565

Kunda, Z. și Oleson, K.C. (1997). When exceptions prove the rule: How extremity of deviance determines the impact of deviant examples on stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 72,* 965–979. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.72.5.965

Lawrence, D.H. și Festinger, L. (1962). *Deterrents and reinforcement: The psychology of insufficient reward.* Palo Alto, CA: Stanford University Press.

Lieberman, M.D., Ochsner, K.N., Gilbert, D.T. și Schacter, D.L. (2001). Do amnesics exhibit cognitive dissonance reduction? The role of explicit memory and attention in attitude change. *Psychological Science, 12,* 135–140. http://dx.doi.org/10.1111/ 1467-9280.00323

Lydall, E.S., Gilmour, G. și Dwyer, D.M. (2010). Rats place greater value on rewards produced by high effort: An animal analogue of the „effort justification" effect. *Journal of Experimental Social Psychology, 46,* 1134–1137. http://dx.doi.org/10.1016/ j.jesp.2010.05.011

Markus, H. și Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review, 98,* 224–253. http://dx.doi.org/10.1037/0033-295X.98.2.224

McGregor, I., Newby-Clark, I.R. și Zanna, M.P. (1999). „Remembering" dissonance: Simultaneous accessibility of inconsistent cognitive elements moderates epistemic discomfort. În *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology* (pp. 325–353). E. Harmon-Jones și

J. Mills (coord.), Washington, DC: American Psychological Association. http://dx.doi.org/10.1037/10318-013

Moreno, K.N. și Bodenhausen, G.V. (1999). Resisting stereotype change: The role of motivation and attentional capacity in defending social beliefs. *Group Processes și Intergroup Relations, 2*, 5–16. http://dx.doi.org/10.1177/1368430299021001

Nohlen, H.U., van Harreveld, F., Rotteveel, M., Barends, A.J. și Larsen, J.T. (2016). Affective responses to ambivalence are context-dependent: A facial EMG study on the role of inconsistency and evaluative context in shaping affective responses to ambivalence. *Journal of Experimental Social Psychology, 65*, 42–51. http://dx.doi.org/ 10.1016/j.jesp.2016.02.001

Noordewier, M.K. și Breugelmans, S.M. (2013). On the valence of surprise. *Cognition and Emotion, 27*, 1326–1334. http://dx.doi.org/10.1080/02699931.2013.777660

Noordewier, M.K., Topolinski, S. și Van Dijk, E. (2016). The temporal dynamics of surprise. *Social and Personality Psychology Compass, 10*, 136–149. http://dx.doi.org/10.1111/spc3.12242

Proulx, T., Inzlicht, M. și Harmon-Jones, E. (2012). Understanding all inconsistency compensation as a palliative response to violated expectations. *Trends in Cognitive Sciences, 16*, 285–291. http://dx.doi.org/10.1016/j.tics.2012.04.002

Quine, W.V.O. și Ullian, J.S. (1978). *The web of belief* (2nd ed.). New York, NY: McGraw-Hill.

Reber, R. și Schwarz, N. (1999). Effects of perceptual fluency on judgments of truth. *Consciousness and Cognition, 8*, 338–342. http://dx.doi.org/10.1006/ccog.1999.0386

Reber, R., Winkielman, P. și Schwarz, N. (1998). Effects of perceptual fluency on affective judgments. *Psychological Science, 9*, 45–48. http://dx.doi.org/10.1111/ 1467-9280.00008

Roese, N.J. și Sherman, J.W. (2007). Expectancies. În *Social psychology: Handbook of basic principles* (2nd ed., pp. 91–115), E.T. Higgins și A. W. Kruglanski (coord.). New York, NY: Guilford Press.

Rydell, R.J. și Gawronski, B. (2009). I like you, I like you not: Understanding the formation of context-dependent automatic attitudes. *Cognition and Emotion, 23*, 1118–1152. http://dx.doi.org/10.1080/02699930802355255

Sherman, J.W., Allen, T.J. și Sacchi, D.L.M. (2012). Stereotype confirmation and disconfirmation. În *Cognitive consistency: A unifying concept in social psychology* (pp. 390–423), B. Gawronski și F. Strack (coord.). New York, NY: Guilford Press.

Sherman, J.W., Lee, A.Y., Bessenoff, G.R. și Frost, L.A. (1998). Stereotype efficiency reconsidered: Encoding flexibility under cognitive load. *Journal of Personality and Social Psychology, 75*, 589–606. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.75.3.589

Simon, L., Greenberg, J. și Brehm, J. (1995). Trivialization: The forgotten mode of dissonance reduction. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 247–260. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.68.2.247

Skowronski, J.J. și Carlston, D.E. (1989). Negativity and extremity biases in impression formation: A review of explanations. *Psychological Bulletin, 105*, 131–142. http://dx.doi.org/10.1037/0033-2909.105.1.131

Song, H. și Schwarz, N. (2008). If it's hard to read, it's hard to do: Processing fluency affects effort prediction and motivation.

Psychological Science, 19, 986–988. http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-9280.2008.02189.x

Steele, C.M. și Liu, T.J. (1983). Dissonance processes as self-affirmation. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 5–19. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.45.1.5

Stone, J., Aronson, E., Crain, A.L., Winslow, M.P. și Fried, C.B. (1994). Inducing hypocrisy as a means of encouraging young adults to use condoms. *Personality and Social Psychology Bulletin, 20*, 116–128. http://dx.doi.org/10.1177/0146167294201012

Stone, J. și Cooper, J. (2001). A self-standards model of cognitive dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology, 37*, 228–243. http://dx.doi.org/10.1006/ jesp.2000.1446

Stone, J., Wiegand, A.W., Cooper, J. și Aronson, E. (1997). When exemplification fails: Hypocrisy and the motive for self-integrity. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 54–65. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.72.1.54

Tinklepaugh, O.L. (1928). An experimental study of representative factors in monkeys. *Journal of Comparative Psychology, 8*, 197–236. http://dx.doi.org/10.1037/h0075798

Topolinski, S. și Strack, F. (2015). Corrugator activity confirms immediate negative affect in surprise. *Frontiers in Psychology, 6*, 134. http://dx.doi.org/10.3389/fpsyg.2015.00134

Vachon, F., Hughes, R.W. și Jones, D.M. (2012). Broken expectations: Violation of expectancies, not novelty, captures auditory attention. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 38*, 164–177. http://dx.doi.org/10.1037/a0025054

Weber, R. și Crocker, J. (1983). Cognitive processes in the revision of stereotypic beliefs. *Journal of Personality*

and Social Psychology, 45, 961–977. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.45.5.961

Wilson, T.D., Lindsey, S. și Schooler, T.Y. (2000). A model of dual attitudes. *Psychological Review, 107*, 101–126. http://dx.doi.org/10.1037/0033-295X.107.1.101

Winkielman, P., Huber, D.E., Kavanagh, L. și Schwarz, N. (2012). Fluency of consistency: When thoughts fit nicely and flow smoothly. În *Cognitive consistency: A fundamental principle in social cognition* (pp. 89–111), B. Gawronski și F. Strack (coord.). New York, NY: Guilford Press.

Ye, Y. și Gawronski, B. (2016). When possessions become part of the self: Ownership and implicit self-object linking. *Journal of Experimental Social Psychology, 64*, 72–87. http://dx.doi.org/10.1016/j.jesp.2016.01.012

Yzerbyt, V.Y., Coull, A. și Rocher, S.J. (1999). Fencing off the deviant: The role of cognitive resources in the maintenance of stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology, 77*, 449–462. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.77.3.449

Zanna, M.P. și Cooper, J. (1974). Dissonance and the pill: An attribution approach to studying the arousal properties of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 29*, 703–709. http://dx.doi.org/10.1037/h0036651

Disonanța în prezent

Modul în care discrepanțele accesibile influențează distresul și diferitele apărări

Ian McGregor, Ian R. Newby-Clark și Mark P. Zanna

Evoluția teoriei disonanței cognitive a lui Festinger (1957) a fost modelată de metodele sale de cercetare. În perioada sa timpurie, inducțiile cu bază comportamentală demonstrau indirect că „cognițiile nepotrivite" induse experimental (p. 3) puteau determina reacții iraționale surprinzătoare. Aceste metode indirecte implicau interacțiuni sociale elaborate, dar necesitau totuși revizuiri care au deplasat teoria de la afirmația ei fundamentală, aceea că incongruența cognitivă este, per se, suficient de neplăcută pentru a determina astfel de reacții. Vom descrie aici cercetarea a două fenomene asociate conceptului de disonanță al lui Festinger — ambivalența (Jamieson, 1993; Luttrell, Stillman, Hasinski și Cunningham, 2016) și identificarea discrepanței (Hirsh, Mar și Peterson, 2012; Proulx, Inzlicht și Harmon-Jones, 2012; Randles, Inzlicht, Proulx, Tullett și Heine, 2015). Cercetarea

* http://dx.doi.org/10.1037/0000135-006

asupra ambelor teme înrudite susține afirmația originală a teoriei disonanței — aceea că simpla incongruență cognitivă este inconfortabilă din punct de vedere psihologic. Mai mult, atunci când privim disonanța și cele două fenomene înrudite în lumina cercetării accesibilității simultane a elementelor cognitive (Bassili, 1994), devine vizibilă o perspectivă mai amplă a dezvoltării istorice a teoriei disonanței și a relevanței contemporane a acesteia. Devine clar că disconfortul care decurge din elementele cognitive incompatibile este moderat de accesibilitatea/accentuarea lor simultană.

În cele ce urmează, după revizuirea evoluției teoriei clasice și a literaturii din perspectiva accesibilității simultane, prezentăm modul în care aceeași perspectivă poate aduce lumină asupra progreselor recente în cercetarea amenințării psihologice și a apărării. Vom contura apoi modul în care conflictul accesibil poate fi modulat de două sisteme motivaționale fundamentale asociate conflictului accesibil și motivației pentru apropiere și vom trece în revistă cercetarea pe tema utilizării fenomenelor personale și sociale de către oameni, folosindu-se astfel de motivația pentru apropiere în scopul ușurării distresului produs de conflictul accesibil.

De-a lungul diferitelor paradigme și perspective, conflictul cognitiv accesibil se dovedește a fi un ingredient esențial, activ în diferite amenințări psihologice. Mai mult, acesta reprezintă factorul care determină diverse reacții defensive extreme, inclusiv extremismul religios (Hirsh și colab., 2012; Jonas și colab., 2014; McGregor, 2006a; Proulx și colab., 2012). Relevanța proceselor asociate disonanței pentru rezultatele importante din viața reală readuce teoria spre obiectivele originale ale acesteia. Reconectează disonanța cu întrebarea importantă asupra

motivului pentru care oamenii păstrează atât de des convingeri suspecte care stau la baza fenomenelor sociale enigmatice (Festinger, Riecken și Schachter, 1956).

TEORIA DISONANȚEI COGNITIVE ȘI REVIZUIRILE ACESTEIA

Apariția teoriei disonanței cognitive a stimulat specialiștii din domeniul psihologiei sociale din cel puțin două motive. În primul rând, a adus o provocare versiunii relativ anoste a teoriei întăririi, populară în acea perioadă (Aronson, 1992). În al doilea rând, a conferit suport științific conceptului de gândire motivată, care pătrunsese deja în alte discipline de mai mulți ani. În filosofie, Schopenhauer (1818/1995) susținea că dorința „este orbul viguros care îl poartă pe umeri pe paraliticul [rațiunea] care vede bine" (p. 22). În psihologia psihanalitică, raționalizarea era prezentată ca un mecanism de apărare larg răspândit. Rezultatele primelor studii de disonanță cu impact major demonstrau că opiniile oamenilor reflectă uneori doar ceea ce vor să creadă, din motive de autoapărare.

Studii timpurii de mare impact demonstrau tendința participanților de a-și justifica comportamentul contra-atitudinal, spre îndeplinirea căruia fuseseră atrași în mod subtil. Totuși, în majoritatea experimentelor, s-a presupus că cognițiile incompatibile derivă numai din comportamentele care implicau o poziție incompatibilă, iar disconfortul psihologic a fost dedus din modificarea de atitudine. Afirmația centrală a lui Festinger, aceea că disconfortul psihologic este cauzat de cognițiile incompatibile, nu a fost testată direct. Încrederea în inducția

 comportamentală și evaluarea indirectă a disonanței prin intermediul modificării de atitudine a deschis drumul spre provocări la adresa bazelor epistemice ale teoriei.

Prima provocare majoră a venit din partea teoriei percepției de sine a lui Bem (1967). Bem susținea că procesele de atribuire ar putea explica schimbarea de atitudine în paradigmele convenționale ale disonanței și că nu există vreo stare motivațională adversă. Subiecții se observau pe sine comportându-se într-un anumit mod și, pentru că nu exista vreun motiv extern aparent pentru acel comportament, deduceau că el trebuie să fi decurs din factori interni (de exemplu, atitudini compatibile comportamentului). Interpretarea disonanței cognitive s-a impus în fața teoriei percepției de sine după ce a devenit limpede că, dacă participanții au posibilitatea de a atribui disonanța în mod eronat unei alte surse, cum ar fi o pastilă, (Fazio, Zanna și Cooper, 1977) sau mediului nepotrivit (Fazio, Zanna și Cooper, 1977), schimbarea de atitudine nu apare. În cele din urmă, ambele teorii și-au găsit domeniul adecvat de aplicabilitate. Procesele de disonanță sunt operaționale în cazul în care comportamentele contra-atitudinale sunt în afara ariei pe care participanții își pot imagina că o aprobă, iar procesele percepției de sine intră în acțiune când comportamentele contra-atitudinale sunt în zona de acceptare (Fazio și colab., 1977).

Teoria percepției de sine a contestat teoria disonanței în punctul final al paradigmei comportamentului contra-atitudinal, punând sub semnul întrebării afirmația lui Festinger (1957), potrivit căreia disconfortul psihologic mediază schimbarea de atitudine în urma unui comportament contra-atitudinal. Un al doilea set de provocări la adresa conceptului de disonanță cognitivă a avut în vedere chiar începutul paradigmei. Cu precădere,

congruența de sine (E. Aronson, 1968; vedeți și capitolul 7), confirmarea sinelui (Steele, 1988; vedeți și capitolul 8) și noua perspectivă (*new look*) (Cooper și Fazio; vedeți capitolul 9) s-au întrebat dacă cognițiile incongruente erau suficiente sau chiar necesare generării disconfortului și schimbării de atitudine.

E. Aronson susținea că doar atunci când pun la îndoială un concept al sinelui, cognițiile incompatibile sunt inconfortabile. De exemplu, cei mai mulți oameni cred despre sine că sunt competenți și buni. Prin urmare, atunci când sunt păcăliți de un cercetător să facă ceva prostesc sau rău, resimt disconfort. Potrivit lui E. Aronson, disconfortul, de exemplu, nu apare deoarece un eseu contra-atitudinal este incompatibil cu o atitudine anterioară. Motivul este mai degrabă acela că a susține în scris o cauză greșită vine în contradicție cu o concepție pozitivă despre sine. Două revizuiri ulterioare au dus și mai departe centrarea lui Aronson pe acțiunile rele sau stupide și au afirmat că incongruența nu este nici măcar o condiție necesară pentru resimțirea disonanței. Cooper și Fazio (1984) au propus o nouă versiune a teoriei disonanței, susținând că disconfortul psihologic apare în experimentele de disonanță deoarece oamenii se simt personal responsabili de producerea consecințelor nedorite. În mod similar, revizuirea confirmării sinelui, a lui Steele (1988), afirma că motivul disconfortului observat în experimente este amenințarea la adresa integrității de sine globale și nu incongruența. Noua perspectivă (*new look*) și perspectiva confirmării sinelui sugerau că oamenii își raționalizează pur și simplu comportamentele care implică vina, incompetența sau imoralitatea, iar Abelson (1983) concluziona că reducerea disonanței este în primul rând o strategie socială pentru salvarea aparențelor în urma sentimentului de jenă indus experimental.

 Aceste perspective priveau *disonanța cognitivă* drept un termen impropriu și vedeau disconfortul din cadrul paradigmelor „disonanței" ca rezultat al factorilor sociali, nu epistemici.

CERCETAREA ASUPRA AMBIVALENȚEI: REVENIREA LA ORIGINILE EPISTEMICE ALE TEORIEI DISONANȚEI

Experimentele convenționale ale disonanței au adus domeniului o contribuție importantă în ceea ce privește înțelegerea comportamentului social și a cogniției motivate, dar au declanșat revizuiri care au minimizat centrarea inițială a teoriei pe motivația epistemică. Cercetarea ambivalenței completează lucrările convenționale asupra disonanței prin investigarea implicațiilor incompatibilităților naturale (adică cele care apar în mod natural și nu sunt induse comportamental de un experimentator). O tehnică directă pentru evaluarea incongruenței, dezvoltată de Scott (1966) și mai târziu de Kaplan (1972), măsoară separat atât aspectele pozitive, cât și pe cele negative ale unei atitudini date (care păstrează constante aspectele valenței opuse) și oferă un mijloc de evaluare directă a discrepanțelor naturale din cadrul atitudinilor.

Folosind această tehnică, Thompson, Zanna și Griffin (1995) au constatat că discrepanțele intra-atitudinale erau asociate ($r = .40$) cu experiența ambivalenței percepute — sau a sentimentului de a fi „dezbinat și în conflict", așa cum măsura scala lui Jamieson (1993). Întrebările lui Jamieson privind ambivalența simțită se referă la conflictul perceput între elemente corelate ale aceleiași probleme. Conflictele pot fi cognitive (confuzia gândurilor în timpul deciziilor), afective (de exemplu, a fi

dezbinat de sentimente contradictorii) sau mixte (de exemplu, dezacord între minte și inimă). Prin urmare, ambivalența resimțită este o măsură a disonanței țintă, specifică problemei luate în discuție. Chiar dacă este lipsită de rezultatele provocatoare și de mare impact asociate tradiției originale a disonanței, cercetarea ambivalenței (și mai târziu cercetarea detecției discrepanței) reafirmă miezul epistemic al ipotezei lui Festinger, care fusese neglijat de revizuirile noii perspective (*new look*) și confirmării sinelui. Cognițiile incongruente, naturale sau induse pe cale experimentală, sunt trăite ca inconfortabile și pot activa arii cerebrale care procesează stresul asociat discrepanței (Luttrell și colab., 2016; Proulx și colab., 2012; Randles și colab., 2015; van Veen, Krug, Schooler și Carter, 2009).

În aceeași perioadă în care se investiga legătura dintre ambivalența potențială și cea percepută, cercetarea convențională a disonanței a consolidat concepția epistemică originală a lui Festinger. E. Harmon-Jones, Brehm, Greenberg, Simon și Nelson (1996) descopereau că disonanța (măsurată direct prin conductivitatea electrică a pielii) era activată și că modificarea de atitudine în urma alegerii „libere" a expresiei contra-atitudinale apărea chiar și atunci când participanții aruncau hârtiile pe care scriseseră afirmațiile contra-atitudinale înainte ca cineva să le vadă. Această descoperire contrazicea revizuirea noii perspective, care afirma necesitatea existenței consecințelor negative. Într-un alt experiment, Elliot și Devine (1994) constatau că exprimarea contra-atitudinală creștea disconfortul psihologic autoraportat (deranjat, neliniștit, inconfortabil) și că acesta era ameliorat de schimbarea de atitudine.[22]

[22] „Termometrul de disonanță" al lui Elliot și Devine (1994) este specific afectului corelat agitației; poate de aceea prin intermediul acestui instrument de măsurare s-a reușit

Cum poate fi reconciliată reafirmarea concepției originale a teoriei disonanței cu diferitele revizuiri? Este posibil ca revizuirile să fi valorificat factori care influențează accesibilitatea simultană (Bassili, 1994) a cogniților incongruente. Dacă cogniților incongruente nu sunt accesibile în același timp, disconfortul datorat disonanței va fi minimizat. Pe de altă parte, dacă cogniților incongruente sunt simultan accesibile, disconfortul disonanței va fi maximizat.

Într-adevăr, potrivit lui Festinger, Riecken și Schachter (1956), un mod de a reduce disonanța este acela de „a uita sau a reduce importanța acelor cogniții care se află în relație de disonanță" (p. 26).

O DESCRIERE A REVIZUIRILOR DIN PERSPECTIVA ACCESIBILITĂȚII SIMULTANE

Ipoteza originală a lui E. Aronson (1968), aceea că disonanța apare numai atunci când cogniților disonante sunt relevante în raport cu sinele, poate fi înțeleasă în termenii accesibilității. Conform efectului de autoreferențialitate, informațiile asociate sinelui sunt reamintite mai ușor decât cele care nu fac trimitere la sine (Rogers, Kuiper și Kirker, 1977). Disonanța poate fi crescută atunci când sunt implicate cogniților asociate sinelui, deoarece este mai probabil ca cele două cogniții să rămână simultan accesibile și mai puțin probabil să scape conștientizării.

Revizuirea noii perspective a lui Cooper și Fazio (1984) poate fi explicată în mod similar, în termenii accesibilității. Pentru cei

descoperirea schimbărilor autoraportate ale afectului negativ generalizat, acolo unde cercetarea trecută a disonanței de obicei a eșuat.

mai mulți participanți, percepția faptului că tocmai au făcut un rău cuiva care nu merita este probabil o constatare nouă și neașteptată. Creșterea activității atribuționale (Pyszczynski și Greenberg, 1981; Wong și Weiner, 1981) care acompaniază o astfel de conștientizare experiențială izbitoare poate conduce la hiper-accesibilizarea comportamentului și a cogniției incongruente pe care acesta o implică. În plus, vinovăția asociată unui comportament greșit poate motiva încercări de reprimare a conștientizării acestuia, care pot determina un efect de ricoșeu al hiperaccesibilității (Wegner, 1994), iar anxietatea care rezultă din vinovăție poate motiva consecutiv concentrarea asupra sinelui și a accesibilității (Todd, Forstmann, Burgmer, Brooks și Galinsky, 2015). Rețineți și că în cercetarea lui E. Harmon-Jones și colab. (1996), în care disonanța apărea fără prezența consecințelor adverse, este posibil ca narațiunea acoperitoare, „sarcina de memorie", să fi asigurat în mod neintenționat accesibilitatea simultană a atitudinii inițiale și a expresiei contra-atitudinale (participanții au fost informați la început că trebuie să își amintească ceea ce au scris).

Și revizuirea teoriei confirmării sinelui este supusă interpretării din perspectiva accesibilității. Comportamentele „prostești" sau „rele" rămân probabil accesibile datorită autoreferențialității și activității atribuționale crescute. Mai mult, Steele și Liu (1983) demonstrau că o confirmare a sinelui poate ameliora disonanța, dar nu demonstrau că disconfortul apare neapărat din amenințări la adresa valorii de sine. Ipoteza noastră este că o confirmare a sinelui ameliorează disonanța, deoarece activează procese cognitive puternice asociate cu motivația de apropiere (E. Harmon-Jones și Harmon-Jones, 2008; Jonas și colab., 2014), care blochează accesibilitatea cogniților incompatibile

(E. Harmon-Jones, Amodio și Harmon-Jones, 2009). Această funcție de blocare sau mascare poate fi motivul pentru care participanții preferă să se afirme în domenii fără legătură cu elementele disonante (J. Aronson, Blanton și Cooper, 1995; Blanton, Cooper, Skurnik și Aronson, 1997).

Steele și Liu (1983) au încercat să excludă explicațiile ce iau în calcul blocarea și distragerea din rezultatele lor, demonstrând într-un studiu ce folosea eseurile contra-atitudinale că o confirmare a sinelui reduce totuși schimbarea de atitudine (și prin urmare, disonanța) chiar și atunci când participanților li se reamintește de eseul disonant după confirmarea sinelui și înainte de măsurarea atitudinii. Procedura de reamintire le cere participanților să scrie trei cuvinte-cheie din eseul de mai înainte, ceea ce este posibil să nu fi fost suficient pentru ca elementele incongruente să revină la accesibilitate simultană. Este puțin probabil ca în cele trei cuvinte subiecții să fi menționat ceva legat de propria atitudine inițială.

ACCESIBILITATEA SIMULTANĂ ȘI CERCETAREA TIMPURIE A DISONANȚEI

Importanța accesibilității ca moderator al disonanței cognitive era susținută de rezultate experimentale din perioada timpurie a cercetării în domeniu. Câteva studii au demonstrat că reducerea disonanței prin modificarea atitudinii depinde de distragerea sau de confruntarea participanților cu cognițiile disonante. În unul dintre primele experimente centrate pe proeminența stimulilor, Brock (1962) a descoperit că după ce s-a indus scrierea „liberă" a unui eseu pe tema dorinței de a deveni catolic,

atitudinea non-catolicilor a devenit mai favorabilă catolicismului dacă în intervalul de la terminarea eseului și până la măsurarea atitudinii se concentrau pe cât de convingător era textul, prin comparație cu urmărirea structurii gramaticale. Așadar, atenția suplimentară acordată elementelor incongruente creștea aparent disonanța. Prin comparație, unul dintre primele experimente de distragere (Allen, 1965) a descoperit că atunci când subiecții se angajau într-o sarcină tehnică captivantă în intervalul dintre comportamentul de alegere liberă și evaluarea atitudinilor mărirea ecartului dintre alternative, care ar fi redus disonanța, era eliminată (vedeți și Zanna și Aziza, 1976).

În aceste experimente timpurii erau închise toate căile de reducere a disonanței, cu excepția schimbării de atitudine, iar cognițiile incongruente erau înalt evidențiate (în afară de situația în care era introdusă distragerea). Această stare de fapt a maximizat probabilitatea de a găsi schimbarea de atitudine prin autojustificare, dar a ascuns investigarea distragerii ca rută naturală de reducere a disonanței. Potrivit lui Rosenberg și Abelson (1960), atunci când oamenii încearcă să-și restaureze congruența cognitivă, urmează principiul celui mai mic efort. Deoarece este de presupus că modificarea de atitudine cere efort cognitiv, Hardyck și Kardush (1968) sugerau că blocarea gândirii, o formă de autodistragere, ar putea fi o strategie privilegiată de gestionare a disonanței. A fost necesară o tehnică de cercetare care ar încorpora distragerea spontană, presupusă a apărea în viața reală.

Paradigma jucăriei interzise (E. Aronson și Carlsmith, 1963) este unică prin aceea că în timpul „perioadei de tentație", în care copiilor li se interzice să se joace cu jucăria apreciată, își pot lua ușor gândul de la dilema lor cognitivă, folosind jucăriile

care nu erau interzise. Aşadar, spre deosebire de alte tipuri de procedee experimentale de disonanţă, în care participanţii erau lăsaţi să clocotească în comportamentul contra-atitudinal, copiii sunt liberi să se adâncească în alte activităţi antrenante. Aceasta conferă un cadru relativ natural pentru strategia de reducere a disonanţei, la care Pallak, Brock şi Kiesler (1967) se refereau prin a fi cufundat în activitate. Carlsmith şi colab. (1969) au amplificat caracteristica de distragere încorporată prin două manipulări ale atenţiei forţate. Într-un experiment, un „îngrijitor" a intrat în cameră şi a evidenţiat jucăria interzisă pe timpul perioadei de tentaţie întrebând copiii de ce nu se joacă cu aceasta. În celălalt experiment, jucăria interzisă a fost evidenţiată printr-un bec „defect" care se aprindea şi se stingea deasupra acesteia. Metodologia generală şi rezultatele au fost următoarele.

Fiecare copil a fost adus într-o cameră, i s-a arătat cum să folosească şase jucării atrăgătoare şi i s-a cerut apoi să le ordoneze în funcţie de această caracteristică. Experimentatorul a explicat apoi că el are treabă şi că în timp ce va fi plecat, copilului îi era interzis să se joace cu jucăria cotată pe locul doi ca atractivitate (care a fost pusă pe o masă diferită). În condiţia ameninţării uşoare, experimentatorul a spus „dacă te joci cu jucăria (clasată pe locul doi) voi fi un pic supărat pe tine". În condiţia ameninţării severe, el a spus: „Dacă te joci (cu jucăria clasată pe locul doi), voi fi foarte supărat şi foarte furios pe tine şi va trebui să fac ceva în legătură cu aceasta". Investigatorul a plecat pe o perioadă de şase minute de tentaţie, în timpul căreia a apărut manipularea atenţiei forţate pentru cei din condiţia experimentală. După perioada de tentaţie, experimentatorul le-a cerut copiilor să reevalueaze jucăriile. Astfel, ambele experimente au avut un format simplu, de tip 2 (ameninţare uşoară

față de amenințare severă) x 2 (atenție forțată față de grupul de control).

În ambele experimente au rezultat două efecte principale. În condiția de amenințare ușoară, comparativ cu cea de amenințare severă și în condiția de atenție forțată față de condiția de control, exista o mai mare depreciere a jucăriei clasate pe doi. Carlsmith și colab. (1969) se așteptau ca atenția să crească deprecierea, dar numai când exista disonanța inițială, adică în condiția de amenințare ușoară. Zanna, Lepper și Abelson (1973) au efectuat un experiment de urmărire ulterioară (follow-up) pentru a vedea dacă interacțiunea așteptată (atenția forțată care crește deprecierea numai în condiția amenințării ușoare) poate rezulta dacă atenția forțată era îndreptată simultan spre ambele cogniții incongruente („Nu mă joc cu jucăria atrăgătoare" și „Nu am niciun motiv să nu o fac") în loc de una („Nu mă joc cu jucăria atrăgătoare"). Ei au argumentat că absența unei interacțiuni în primele două experimente s-ar fi putut datora faptului că, deși lumina care clipea sau comentariile îngrijitorului atrăgeau copilului atenția asupra faptului că nu se joacă cu jucăria valorizată, nu le-au amintit simultan și justificarea inițială a comportamentului compliant. Pentru apariția disonanței, ambele cogniții trebuie să fie simultan accesibile.

Pentru a obține atenția forțată asupra ambelor cogniții, experimentul cu îngrijitorul a fost modificat în două feluri. Mai întâi, după manipularea amenințării, experimentatorul a pus un bilet marcat cu un X pe marginea jucăriei interzise. Copiilor li s-a spus că biletul era pus ca o reamintire a faptului că dacă ar lua jucăria interzisă, experimentatorul fie ar „fi puțin supărat", fie „foarte furios și supărat" (depinzând de condiția gradului de amenințare). În al doilea rând, în condiția de accesibilitate

crescută, atunci când îngrijitorul intra în cameră în timpul perioadei de tentație, în loc de a atrage atenția spre jucăria interzisă, spunea: „Ce e cu jucăria aceea de pe masă?" și „ De ce are un bilet pe ea?". Aceste două modificări au reușit aparent să atragă atenția copiilor spre ambele cogniții disonante. A rezultat interacțiunea așteptată dintre disonanța posibilă (amenințare ușoară față de amenințare severă) și accesibilitatea simultană (condiția de control față de cea de reamintire), cu o reducere mai mare a cantității de disonanță (deprecierea jucăriei) în condiția de reamintire evidențiată — amenințare ușoară. Rezultatul sugerează că trăirea disonanței chiar pare a fi influențată de accesibilitatea simultană a cogniților potențial disonante. Aceste studii subliniază ușurința cu care elementele incongruente pot deveni inaccesibile atunci când sunt prezente posibilitățile de distragere.

ACCESIBILITATEA SIMULTANĂ ȘI AMBIVALENȚA

Experimentele timpurii sugerează că accesibilitatea simultană poate juca un rol important în procesele de disonanță, dar, ca majoritatea cercetărilor din paradigma comportamentului contra-atitudinal, interpretarea este vulnerabilă în fața revizuirilor critice menționate mai sus. Mai mult, experimentele timpurii manipulau evidențierea. Cu toate că este posibil ca elementele evidențiate să fie înalt accesibile, ar fi de dorit ca accesibilitatea să fie măsurată în mod direct. Evoluția cogniției sociale în anii 1980 a adus tehnici noi de manipulare și măsurare a accesibilității structurilor cunoașterii (de exemplu, Bassili și Fletcher, 1991; Fazio, Sanbonmatsu, Powell și Kardes, 1986). Am

folosit tehnica lui Bassili (1996) în trei studii, pentru a măsura dacă disconfortul psihologic poate fi influențat și de accesibilitatea simultană, nu numai de existența cogniților ambivalente (Newby-Clark, McGregor și Zanna, 2002). Aceste studii sunt descrise mai jos.

Reamintim că Thompson și colab. (1995) au descoperit că incongruența intra-atitudinală avea o corelație de 0.40 cu măsurarea lui Jamieson (1993) a ambivalenței percepute (cât de scindați s-au simțit oamenii de acea problemă atitudinală). Această constatare este compatibilă cu fundamentul tezei originale a lui Festinger (1957), acela că existența cogniților neconcordante conduce la disconfort psihologic. În următoarele două studii, am fost interesați să aflăm dacă accesibilitatea simultană a cogniților incongruente ar modera relația dintre existența acestora (ceea ce numim ambivalență *potențială*), măsurată prin tehnica lui Kaplan (1972)[23] și ambivalența *percepută*, măsurată prin scala lui Jamieson (1993). Am presupus că ambivalența percepută ar fi la punctul maxim nu numai când cogniții incongruente erau prezente, ci și când erau disponibile conștientizării în același timp. Am înregistrat timpul necesar participanților pentru a răspunde întrebărilor Kaplan despre aspectele favorabile și nefavorabile ale fiecărei chestiuni în parte și am folosit aceste perioade de latență pentru a calcula un index al accesibilității simultane.[24] Punctul nostru de vedere este că ambivalența

[23] Pentru a evalua ambivalența potențială, am cerut participanților să coteze separat aspectele favorabile și pe cele nefavorabile ale fiecărei atitudini (Kaplan, 1972). Scorul cel mai mic al celor două cotări a fost ridicat la pătrat și împărțit la scorul cel mai mare. Astfel, pe măsură ce componentele favorabile și cele nefavorabile au devenit din ce în ce mai extreme, scorurile ambivalenței potențiale au crescut (pentru mai multe detalii, vedeți Newby-Clark și colab., 2002).

[24] Am efectuat transformarea inversă a datelor de latență, pentru normalizarea curbei pozitive și conversia scorurilor de latență în scoruri de viteză. Aceastea din urmă au

potențială este trăită ca ambivalență percepută atunci când cogniții contradictorii sunt accesibile într-o măsură mare și în mod egal.

În primul studiu, am telefonat unui număr de 187 de studenți, punându-le întrebări în legătură cu două teme: avortul și pedeapsa cu moartea. Așa cum era de așteptat, pentru ambele atitudini exista o relație pozitivă semnificativă între ambivalența percepută și ambivalența potențială. Mai mult, interacțiunea dintre ambivalența potențială și accesibilitatea simultană era asociată în mod semnificativ cu ambivalența percepută în cazul temei avortului și asociată marginal în cazul pedepsei cu moartea. Aceste rezultate au susținut ipoteza noastră, aceea că relația dintre ambivalența potențială și cea percepută ar fi moderată de accesibilitatea simultană a cogniților relevante.

Într-o replicare computerizată, 69 de studenți au răspuns acelorași întrebări ca în studiul 1, dar întrebările erau prezentate pe ecran, iar latența răspunsurilor a fost înregistrată automat. Rezultatele erau similare. Din nou, ambivalența potențială și cea resimțită erau corelate în mod semnificativ, iar interacțiunea dintre accesibilitatea simultană și ambivalența potențială era în mod semnificativ asociată cu ambivalența percepută în cazul avortului și marginal semnificativă pentru pedeapsa capitală. Meta-analizele acestor două studii au obținut interacțiuni semnificative pentru ambele probleme de atitudine. În scopuri descriptive, am combinat participanții din cuartila superioară și inferioară de accesibilitate simultană din ambele studii și am calculat: (a) corelația dintre ambivalența potențială și ambivalența

fost apoi utilizate pentru a calcula accesibilitatea simultană, împărțind pătratul celui mai lent timp de răspuns la cel mai rapid timp de răspuns (după Bassili, 1996). Astfel, pe măsură ce cele două răspunsuri capătă valori extreme egale, cresc și scorurile de accesibilitate simultană.

percepută; (b) regresia ambivalenței percepute în funcție de ambivalența potențială. Pentru participanții la care accesibilitatea simultană era înaltă, corelația dintre ambivalența potențială și cea percepută în cazul temei avortului era de 0,73; pentru cei cu accesibilitate simultană scăzută, corelația era de numai 0,32. Privită într-un alt mod, panta de regresie a ambivalenței percepute (standardizate) pe tema avortului, prin raportare la ambivalența potențială (scăzută = – 2SD[25], crescută = 2SD) era mai înclinată pentru cei din cuartila superioară a accesibilității simultane (comparativ cu cei din cuartila inferioară).

În cel de-al treilea studiu, pentru a trece de corelațiile constatate în aceste două studii, am manipulat experimental accesibilitatea simultană, repartizând aleatoriu participanții spre exprimarea (sau nu) repetată a ambivalenței prin intermediul unei proceduri care creștea semnificativ accesibilitatea simultană (prin verificarea manipulării). Pentru a continua evidențierea naturii epistemice a efectului așteptat am evaluat și aversiunea pentru discrepanțe a subiecților cu o scală a trăsăturii — preferința pentru congruență (PFC — *preference for consistency*), creată pentru a măsura fenomenele de disonanță cognitivă (Cialdini, Trost și Newsom, 1995). Pentru participanții cu scoruri mari ale PFC, rezultatele le oglindeau pe cele ale primelor două studii: ambivalența potențială interacționa cu accesibilitatea simultană manipulată pentru predicția ambivalenței percepute în legătură cu avortul. Pentru participanții cu o valoare a PFC scăzută, nu exista această interacțiune. În general, cea mai mare ambivalență percepută era trăită de participanții cu valori mari ale PFC, cu accesibilitate simultană substanțială a conflictului cognitiv.

25 SD = abatere standard. (*N. red.*)

Rezultatele din aceste trei studii despre ambivalență demonstrează că ambivalența percepută rezultată din existența cogniților incompatibile este moderată de gradul în care ambele cogniții sunt imediat și în mod egal accesibile. În acord cu descoperirile privind distragerea și evidențierea din paradigmele convenționale ale disonanței, aceste rezultate susțin concluzia generală că accesibilitatea simultană a elementelor cognitive incompatibile reprezintă un factor important în determinarea nivelului de disconfort epistemic care va fi perceput. Considerăm accesibilitatea simultană drept un aspect esențial și subestimat al teoriei disonanței, care nu numai că ne ajută în explicarea și integrarea revizuirilor descrise anterior, ci și în înțelegerea modului în care procesele asociate disonanței operează în lumea reală, influențând și alte rezultate decât justificarea comportamentului. Ne vom îndrepta acum spre unele dintre aceste extensii.

O DESCRIERE DIN PERSPECTIVA ACCESIBILITĂȚII SIMULTANE A CÂTORVA EXTENSII ALE CERCETĂRII DISONANȚEI

Înțelegerea rolului accesibilității simultane ne ajută în înțelegerea altor fenomene cu implicații sociale importante. Ne ajută în explicarea modului în care oamenii reușesc să-și mențină convingerile dorite, dar irațională, apelând la alte credințe irelevante de importanță neobișnuită (banalizarea); ne ajută să explicăm predominanța ipocriziei; și totodată atracția alcoolului. Banalizarea, ipocrizia și (cel puțin unele dintre) plăcerile alcoolului gravitează în jurul dinamicii accesibilității simultane.

Simon, Greenberg și Brehm (1995) au demonstrat că participanții soluționează deseori disonanța banalizând comportamentul contra-atitudinal. Imaginați-vă că sunteți un participant într-un experiment de banalizare. Tocmai ați terminat de scris un eseu contra-atitudinal liber și, drept rezultat, trăiți disonanță. Acum, cercetătorul vă pune patru întrebări care, în esență, vor să afle dacă în marea ordine a lucrurilor este cu adevărat atât de important că dumneavoastră ați scris un eseu contra-atitudinal. Ați putea să nu acceptați cu bucurie această sugestie și să nu o folosiți ca modalitate de a fi mai puțin preocupați de comportamentul contra-atitudinal? În esență, cele patru întrebări vă sugerează să nu vă îngrijorați, pentru că nu contează atât de mult. Pare plauzibil că banalizarea funcționează deoarece oferă permisiunea participanților de a-și uita comportamentul incongruent. Banalizarea poate atenua disonanța prin descreșterea accesibilității simultane a cogniților incompatibile. Pierderea importanței poate permite cogniților conflictuale să treacă mai ușor în afara conștientizării (vedeți Krosnick, 1989, pentru legătura dintre importanță și accesibilitate).

Ipocrizia

Cercetările asupra ipocriziei au demonstrat că, în urma conștientizării propriei ipocrizii, oamenii își reduc disonanța prin schimbarea comportamentelor și intențiilor viitoare (de ex., Stone, Wiegand, Cooper și Aronson, 1997). În experimentul de ipocrizie tipic, după ce participanții susțin în mod public o atitudine prosocială (de ex.: folosirea prezervativului, economisirea

 apei, reciclarea), li se reamintesc situațiile trecute în care au eșuat să se poarte pe măsura a ceea ce au afirmat. Participanții prinși în această dilemă, cea a accesibilității crescute a atitudinii susținute și a greșelilor comportamentale anterioare, soluționează situația neplăcută acționând și propunându-și să acționeze într-o manieră compatibilă atitudinii susținute. Dar subiecții resimt disonanță numai atunci când li se reamintește de comportamentul trecut. În mod uimitor, chiar și când li se cere să se gândească la comportamente ale prietenilor sau colegilor de cameră incompatibile cu atitudinea susținută, intențiile și comportamentele nu se schimbă, indicând spre faptul că trecutul comportamental contradictoriu eludează cumva conștientizarea. Paradigma ipocriziei subliniază că, în condiții obișnuite, există o capacitate impresionantă de limitare a accesibilității incongruențelor personale.

Alcoolul

Conform teoriei miopiei alcoolului, a lui Steele și Joseph (1990), când oamenii sunt intoxicați cu alcool se pot concentra numai pe detaliile proeminente din mediu. Dacă este așa, alcoolul ar fi atunci soluția ideală pentru dizolvarea accesibilității simultane. Steele, Southwick și Critchlow (1981) au găsit într-adevăr dovezi ale faptului că alcoolul ușurează disconfortul cauzat de incompatibilitățile interne, posibil deoarece miopia alcoolului reduce câmpul atenției și permite conștientizarea unui singur element al incongruenței.

Bazate pe această teorie a miopiei alcoolului și pe cercetare, inclusiv pe cea animală, care a corelat în mod specific alcoolul cu eliberarea de stresul cauzat de conflicte (revizuit

de Gray și McNaughton, 2000), două experimente au testat dacă oamenii ar fi determinați spontan la un consum mai mare de alcool atunci când sunt confruntați cu conflicte cognitive simultan accesibile (raportat de McGregor, 2007). În primul studiu, 199 de studenți au completat mai întâi scala PFC (descrisă mai sus în studiile de ambivalență) pentru a evalua trăsătura de aversiune față de conflictul cognitiv. Au fost apoi repartizați aleatoriu fie spre a rumina și a descrie ambele fațete ale unei dileme personale dificile, fie spre a scrie despre decizii pe care deja le-au luat. Li s-a dat apoi posibilitatea de a testa eșantioane din mai multe tipuri de bere și băuturi pentru sportivi (după-amiaza, pe parcursul orelor de lucru) necesare pentru a putea cota cât de mult le-au plăcut acestea. Rezultatele au arătat că pentru băutorii experimentați (autoraportați într-un pre-test), manipularea conflictului cognitiv a determinat participanții cu scoruri mai mari pentru PFC să consume mai multă bere (incomparabil mai mult decât consumul de băutură pentru sportivi).

În cel de-al doilea experiment, 100 de studenți au completat un chestionar al stimei de sine implicite (scorurile scăzute au fost asociate cu centrare pe sine și reactivitate la conflictul cognitiv; McGregor și Jordan, 2007). Li s-a amintit apoi de incertitudinile și conflictele din relațiile personale apropiate și au fost repartizați aleatoriu spre a parcurge același test descris în studiul anterior în timp ce fie erau așezați în fața unei oglinzi mari (pentru a crește concentrarea asupra sinelui și, se presupunea, reflectarea asupra conflictelor), fie nu. Rezultatele au dezvăluit o interdependență semnificativă a consumului mare de alcool (incomparabil mai mare decât al băuturilor pentru sportivi) și stima de sine scăzută implicită în cazul participanților

din condiția care folosea oglinda. Aceste studii sugerează că oamenii apelează în mod spontan la alcool ca modalitate de a evita accesibilitatea simultană a cogniților aflate în conflict. Capacitatea alcoolului de a limita la modul miop centrarea pe o singură cogniție ar putea fi motivul care îl face un mijloc atât de puternic și de atrăgător de eliberare de conflictul simultan accesibil.

CONFLICTUL ACCESIBIL ÎN CERCETAREA AMENINȚĂRII ȘI APĂRĂRII

Din perspectiva acestui capitol pot fi integrate, de asemenea, teoria și cercetarea contemporane asupra variatelor forme de amenințare psihologică. Așa cum ne dovedește cercetarea disonanței și ambivalenței, este clar acum că diferitele amenințări cauzează distres și atitudine defensivă în măsura în care evidențiază conflict cognitiv. Conflictul este ingredientul activ care motivează apărările, iar apărările contribuie la atenuarea accesibilității conflictelor.

Unul dintre sistemele motivaționale fundamentale care guvernează reglarea scopurilor este dedicat coordonării conflictelor evidente. Atunci când sunt detectate conflicte sau incertitudini, sistemul de inhibiție comportamentală (*Behavioral Inhibition System* — BIS) inițiază trei răspunsuri destinate susținerii reorientării organismului spre un parcurs al acțiunii mai puțin conflictual: activarea anxietății, pierderea interesului pentru scopurile curente și vigilența difuză (Gray și McNaughton, 2000). Aceste trei răspunsuri pot susține împreună comutarea spre scopuri mai viabile în fața conflictului. Activarea BIS îi face pe

oameni agitați și explozivi, ca o modalitate de a întrerupe scopurile conflictuale și a facilita schimbarea. Este important faptul că BIS răspunde atât la conflictele comportamentale, cât și la cele cognitive (Hirsh și colab. 2012).

Când BIS este activat experimental prin instrucțiuni mentale deliberate care le cer participanților să mediteze asupra ambelor fațete ale unei probleme personale dificile, scad dispoziția, stima de sine și optimismul (Taylor și Gollwitzer, 1995). Atitudinea mentală deliberativă accentuează în mod clar accesibilitatea simultană a conflictelor importante. Mai important, disconfortul epistemic pe care îl generează mediază o scădere a autocontrolului. Într-un amplu experiment pre-înregistrat, atitudinea mentală deliberativă (față de o condiție comparativă de confirmare a unei valori) crește sentimentele autoraportate de agitație corelate cu BIS, care mediază în schimb pierderea perseverenței în fața unei sarcini cu o anagramă. Participanții aflați într-o stare deliberativă erau în mod semnificativ mai predispuși a renunța la experiment, prin comparație cu cei din condiția de confirmare a sinelui, iar pentru cei care au rămas, agitația corelată BIS prezicea performanța slabă la testul de anagramă (Alquist și colab., 2018). Este important de reținut că măsurarea agitației asociate cu activarea BIS era derivată din rezultatele cercetărilor asupra disonanței și discrepanței față de sine (de McGregor, Zanna, Holmes și Spencer, 2001, Studiul 1) și includea itemi din termometrul disonanței: deranjat, neliniștit, inconfortabil (din Elliot și Devine, 1994).

Spre deosebire de agitația asociată BIS și apărând explozivi din conflictul evident, concentrarea unică asupra îndeplinirii scopurilor pe care persoana s-a angajat deja să le îndeplinească duce la creșterea dispoziției, a stimei de sine și optimismului

(Taylor și Gollwitzer, 1995). Angajarea în îndeplinirea scopului activează un sistem motivațional asociat cu BIS — sistemul de activare comportamentală (BAS — *behavioral approach system*), care sprijină perseverența și hotărârea, oferind un fel de viziune motivațională îngustă care atenuează gradul de vizibilitate al incongruențelor și discrepanțelor (C. Harmon-Jones, Schmeichel, Mennitt și Harmon-Jones, 2011; E. Harmon-Jones și colab., 2009). BAS acționează complementar cu BIS (Corr, 2004; Nash, Inzlicht și McGregor, 2012), ceea ce înseamnă că ar putea fi de așteptat să asigure protecție directă în fața distragerilor, dar și indirectă prin atenuarea vigilenței difuze a BIS. Pentru discuția noastră, este important că angajamentele care activează BAS ar putea fi pornite pentru scopuri mai degrabă paliative și defensive, pentru calmarea distresului și a demotivării generate de conflictele simultan accesibile (Jonas și colab., 2014; McGregor, Nash, Mann și Phills, 2010). Tendința indivizilor de a profita de angajamentele activării BAS pentru calmarea conflictului/disonanței asociate cu activarea BIS este numită motivație reactivă pentru apropiere (*Reactive approach motivation* — RAM).

De la conflict la RAM

Motivația reactivă pentru apropiere (RAM) în fața amenințărilor asociate conflictului poate fi atinsă pe calea convingerii compensatorii asupra opiniilor, valorilor, scopurilor, valorii de sine și grupurilor (McGregor, 2003). Prima demonstrație a acestei tendințe a venit dintr-o cercetare care arăta că manipularea experimentală a atitudinii deliberative (prin comparație cu a gândi la dilema altei persoane) a determinat participanții

să reacționeze cu o convingere exagerată privind opiniile despre problemele sociale, identitate-angajamente și prejudecățile intragrupuale. Important, această convingere exagerată a calmat disconfortul epistemic care fusese activat de manipularea atitudinii deliberative (McGregor et al., 2001, Studiu 1). Cercetarea ulterioară a demonstrat că evidențierea subiectivă a conflictelor activatoare ale distresului este redusă de convingere și de alte tipuri variate de apărări, la care oamenii apelează spontan în urma amenințărilor asociate conflictului (McGregor, 2006b; McGregor și Marigold, 2003; McGregor, Nail, Marigold și Kang, 2005).

În ce mod reacțiile de convingere dezactivează evidențierea subiectivă? Aceleași amenințări care determină reacții compensatorii de convingere determină motivația reactivă pentru apropiere în cazul măsurătorilor autoraportate ale motivației pentru apropiere implicite, comportamentale și neuronale (McGregor, Nash și Inzlicht, 2009; McGregor, Nash, Mann și colab., 2010), iar acest lucru apare ca răspuns la amenințări care subliniază conflictele accesibile simultan (Nash, McGregor și Prentice, 2011). Specific, în cercetarea lui Nash și colab. (2011), amenințările eșecului sau respingerii manipulate experimental cauzau disonanță/agitație asociată distresului, și ulterior idealism reactiv și RAM, numai când participanții fuseseră pregătiți experimental anterior cu intenția eșecului, respectiv intenția respingerii. Această constatare, aceea că amenințările sunt semnificative doar atunci când sunt aplicate în contextul conflictului simultan accesibil (scopul relevant) conectează cercetarea pe tema amenințărilor (de ex., eșec sau respingere) cu procesele motivaționale fundamentale asociate conflictului evident.

La descoperirile de tipul celor descrise mai sus s-au adăugat cele din cercetarea altor tipuri de amenințări (de ex., proeminența morții sau pierderea controlului). Diferitele amenințări determină activarea apărărilor variate asociate RAM, în mod interschimbabil (Jonas și colab., 2014). Devine clar că pericolele sunt în general amenințătoare în măsura în care stimulează procesele neuronale asociate BIS, prin reliefarea discrepanțelor simultan accesibile (de ex., dorești să reușești, dar e posibil să eșuezi; dorești să fii integrat, dar ai putea fi respins; dorești să trăiești, dar vei muri; dorești control, dar nu îl deții).

Cortexul cingulat anterior al creierului joacă un rol esențial în conflict, în detectarea discrepanței (Bush, Luu și Posner, 2000) și în inițierea cascadei de reacții care culminează cu activarea BIS și distres asemănător disonanței (Hirsh și colab., 2012; Jonas și colab., 2014). Multe dintre amenințările diferite care determină apărările asociate cu RAM produc creșterea activității cortexului cingulat anterior (Proulx și colab., 2012). Mai important, activitatea cortexului cingulat anterior, care mediază schimbarea de atitudine defensivă, este crescută de tehnica susținerii contra-atitudinale, care se folosește pentru inducerea experimentală a cogniților disonante (van Veen și colab., 2009). Așadar, este posibil ca manipularea clasică a disonanței să activeze același răspuns generic, comun și altor amenințări, iar schimbarea de atitudine defensivă poate fi una dintre numeroasele răspunsuri de tip RAM pe care participanții le mobilizează pentru a activa BAS, în scopul destinderii disconfortului asociat BIS (cf. E. Harmon-Jones și Harmon-Jones, 2008; Jonas și colab.,

2014). Într-adevăr, dacă li s-ar oferi ocazia, participanții ar răspunde manipulării clasice a disonanței cu intensificarea convingerii morale, a credinței în Dumnezeu și prin reacții defensive asociate perspectivei asupra lumii care implică pedepsirea vinovaților morali (Randles și colab., 2015).

O direcție de cercetare remarcabilă care poate fi interpretată din această perspectivă se centrează pe viziunea asupra lumii, ca reacție defensivă la proeminența morții (Pyszczynski, Solomon și Greenberg, 2015). Proeminența morții (gândul la propria moarte) a fost corelată recent cu același tip de distres asociat discrepanței, deoarece este determinată de ambivalență și disonanță (Jonas și colab., 2014; Klackl, Jonas și Fritsche, 2018; Luttrell și colab., 2016; Proulx și colab., 2012; Quirin și Klackl, 2016; van Veen și colab., 2009). Reacțiile defensive care au la bază viziunea asupra lumii iau adesea forma unui amalgam de apărări care împachetează laolaltă convingeri compensatorii despre opinii, valori, scopuri, valoare de sine și grupuri (McGregor, 2003, 2006a). Ele implică un interes crescut pentru sisteme de valori mediate cultural cu care individul se identifică și pe care tinde să le întruchipeze moral. Sute de experimente au demonstrat că reamintirea propriei mortalități determină diferite reprezentări ale apărării perspectivei asupra lumii, de la apărări ale normelor morale unanim acceptate (de ex.: recomandarea de pedepse mai mari pentru prostituate) până la extremism religios, fanatism politic și defăimarea exagerată a membrilor extragrupali (revizuit în Pyszczynski și colab., 2015).

Cercetătorii care au studiat proeminența morții au pornit inițial de la afirmația că ceva special în legătură cu mortalitatea reprezintă o cauză puternică și unică a unor astfel reacții (Greenberg, Solomon și Pyszczynski, 1997). Lucrările pe tema

convingerii compensatorii au dezvăluit totuși că amenințările asociate conflictului, fără legătură cu proeminența morții, pot produce aceleași rezultate (McGregor și colab., 2001; van den Bos, Poortvliet, Maas, Miedema și van den Ham, 2005), inclusiv motivație reactivă pentru apropiere (McGregor, Gailliot, Vasquez și Nash, 2007; McGregor, Prentice și Nash, 2013). Lucrări ulterioare au scos la iveală faptul că expunerea la incompatibilități cognitive simultan accesibile (istorii absurde sau perechi de cuvinte fără sens) și chiar manipulările clasice ale disonanței cognitive pot produce aceleași tipuri de reacții defensive (sub forma imaginilor asupra lumii) precum cele declanșate de proeminența morții, iar aceste reacții ar fi eliminate dacă participanții ar avea o altă modalitate de calmare a distresului asociat conflictului (McGregor și colab., 2001; Randles și colab., 2015; Randles, Heine și Santos, 2013; Randles, Proulx și Heine, 2011).

Devoțiunea religioasă

O formă puternică de apărare prin perspectiva asupra lumii este devoțiunea religioasă. Diferitele amenințări asociate conflictului, inclusiv proeminența mortalității, îi determină pe oameni să-și amplifice devoțiunea religioasă, la bine sau la rău (de ex., Kay, Gaucher, McGregor și Nash, 2010; McGregor și colab., 2013; McGregor, Haji, Nash și Teper, 2008; Rothschild, Abdollahi și Pyszczynski, 2009; Schumann, McGregor, Nash și Ross, 2014). Important, există dovezi ale faptului că devoțiunea religioasă poate funcționa ca o formă de RAM. Participanții reacționează la aceleași amenințări (de ex., confuzie academică și respingere) care determină abordarea reactivă a scopurilor

personale și asimetria lobului frontal stâng asociată cu motivația de apropiere (McGregor și colab., 2009; McGregor, Nash, Mann și colab., 2010), devenind mai siguri și mai devotați propriilor sistemelor de credințe religioase (McGregor și colab., 2008; McGregor, Nash și Prentice, 2010). Acest efect apare numai în condițiile conflictului simultan accesibil. Devoțiunea religioasă a fost determinată de amenințările la adresa realizărilor academice sau de amenințările incertitudinii în relații după setarea obiectivelor referitoare la acestea, însă nu a apărut după amenințări care urmau setării de obiective irelevante (McGregor și colab., 2013). Recunoașterea devoțiunii religioase reactive ca mijloc generalizat de calmare a distresului asociat conflictelor este susținută de dovezi. Devoțiunea religioasă destinde în mod eficient stresul asociat conflictelor, așa cum este evaluat prin potențialele evocate asociate cu distresul psihologic, care își au localizată sursa în zona cortexului cingulat anterior (Bush și colab., 2000; Inzlicht, McGregor, Hirsh și Nash, 2009; Inzlicht și Tullett, 2010).

Cercetarea timpurie a disonanței cognitive asupra devoțiunii religioase s-a concentrat pe modul în care oamenii folosesc convingeri religioase suspecte pentru a destinde disconfortul produs de conștientizarea conflictului între angajamentele referitoare la aceste convingeri și realitate, așa cum membrii cultului adept al potopului au gestionat revelația că lumea nu s-a sfârșit la data prezisă de profeția lor (Festinger și colab., 1956). Din perspectiva curentă, interesul religios are mai mult o funcție anxiolitică versatilă, de ușurare a distresului asociat conflictelor, pe calea reducerii generalizate a activării cortexului cingulat anterior. Devoțiunea religioasă și alte forme idealiste de entuziasm spiritual pot fi o cale convenabilă și acceptată social

de autoalinare în fața distresului asociat conflictului, oferind destindere pe calea certitudinilor idealiste și a angajamentelor care încurajează stările motivate de apropiere (McGregor, Prentice și Nash, 2012).

Este important că, spre deosebire de credințele bizare ale membrilor din cultul observat de Festinger, credințele religioase ale studenților din experimentul nostru tindeau să graviteze în jurul ideilor de compasiune. Într-o serie de experimente (Schumann și colab., 2014), fie amenințările proeminenței mortalității, fie amenințările confuziei academice determinau cantități de distres similare și reacții defensive printr-o perspectivă ostilă asupra lumii, atunci când religia nu fusese introdusă la începutul studiului. Dacă totuși, religia fusese introdusă la începutul studiului, ambele tipuri de amenințări aveau efecte opuse — au determinat participanții să devină în mod reactiv iertători față de contravenienți morali fictivi și față de grupurile aparent reale din comunitatea lor care folosiseră mai mult decât resursele care li se cuveneau. Atât furia, cât și iertarea au fost corelate cu motivația de apropiere (Carver și Harmon-Jones, 2009; Molden și Finkel, 2010; Struthers și colab., 2014). Dovezile că atât reacțiile de ostilitate, cât și cele de iertare pot fi o formă de RAM provin din descoperirile ulterioare ale lui Schumann și colab. (2014, studiul 7), acelea că reacțiile ostile și de iertare apar numai printre participanții care au trăsături de personalitate orientate spre apropiere. Descoperirile sunt în acord cu alte cercetări, care au arătat că persoanele cu o înclinație dispozițională spre motivația de apropiere folosesc mai frecvent RAM ca modalitate de reducere a distresului asociat conflictelor (revizuit de Jonas și colab., 2014; McGregor și Jordan, 2007; McGregor și colab., 2009). În concluzie, cercetarea pe temele amenințării și

apărării s-a coagulat în jurul ideii că procesele fundamentale asociate conflictului accesibil și activării BIS stimulează diferitele apărări. Amenințările evidențiază conflictele cognitive, iar apărările activează stările de motivație pentru apropiere care diminuează accesibilitatea simultană a cogniților aflate în conflict (Jonas și colab., 2014; cf. E. Harmon-Jones și Harmon-Jones, 2008).

CONCLUZII

Ipoteza aflată la baza teoriei disonanței a parcurs un drum îndelungat. Afirmația fundamentală a teoriei, aceea că „cogniții neconcordante" sunt neplăcute și determină reacții defensive, a supraviețuit multiplelor încercări de revizuire și face progrese în cercetarea contemporană pe temele ambivalenței, detecției discrepanței, amenințării și apărării. Pe parcurs, a devenit limpede că disonanța (sau ambivalența, discrepanța ori amenințarea) devine deranjantă și semnificativă doar în situația în care cogniții incompatibile sunt simultan accesibile. Noțiunea de conflict simultan accesibil poate ajuta în integrarea descoperirilor disparate din diferitele zone de cercetare a disonanței. Permite, de asemenea, integrarea cercetării clasice a disonanței cu cercetarea contemporană asupra ambivalenței și detecției discrepanței. Mai mult, procesele asociate cu accesibilitatea simultană au ghidat progresele recente din cercetarea amenințării și apărărilor. Diferitele amenințări activează distresul asociat discrepanței, mediat de BIS, în măsura în care evidențiază conflictele simultan accesibile (Hirsh și colab., 2012; Luttrell și colab., 2016; Proulx și colab., 2012). Reacțiile defensive servesc drept pârghii pentru

intensificarea BAS, care protejează indivizii de accesibilitatea simultană a conflictelor, oferind prin aceasta ușurarea distresului (disonanței) asociate BIS (Jonas și colab., 2014).

BIBLIOGRAFIE

Abelson, R.P. (1983). Whatever became of consistency theory? *Personality and Social Psychology Bulletin, 9,* 37–54. http://dx.doi.org/10.1177/0146167283091006

Allen, V.L. (1965). Effect of extraneous cognitive activity on dissonance reduction. *Psychological Reports, 16,* 1145–1151. http://dx.doi.org/10.2466/pr0.1965.16.3c.1145

Alquist, J.L., Baumeister, R.F., McGregor, I., Core, T.J., Benjamin, I., și Tice, D. M. (2018). Personal conflict impairs performance on an unrelated self-control task: Lingering costs of uncertainty and conflict. *Journal of Experimental Social Psychology, 74,* 157–160. http://dx.doi.org/10.1016/j.jesp.2017.09.010

Aronson, E. (1968). Dissonance theory: Progress and problems. În *Theories of cognitive consistency: A sourcebook* (pp. 5–27), R.P. Abelson, E. Aronson, W.J. McGuire, T.M. Newcomb, M.J. Rosenberg și P.H. Tannenbaum (coord.). Chicago, IL: Rand McNally.

Aronson, E. (1992). The return of the repressed: Dissonance theory makes a comeback. *Psychological Inquiry, 3,* 303–311. http://dx.doi.org/10.1207/s15327965pli0304_1

Aronson, E. și Carlsmith, J.M. (1963). Effect of the severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. *Journal of*

Abnormal and Social Psychology, 66, 584–588. http://dx.doi.org/10.1037/h0039901

Aronson, J., Blanton, H. și Cooper, J. (1995). From dissonance to disidentification: Selectivity in the self-affirmation process. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 986–996. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.68.6.986

Bassili, J.N. (1994, November). *On the relationship between attitude ambivalence and attitude accessibility*. Lucrare prezentată la University of Waterloo, Waterloo, Ontario, Canada.

Bassili, J. (1996). The „how" and „why" of response latency measurement in telephone surveys. În *Answering questions: Methodology for determining cognitive and communicative processes in survey research* (pp. 319–346) N. Schwarz și S. Sudman (coord.). San Francisco, CA: Jossey-Bass.

Bassili, J.N. și Fletcher, J.F. (1991). Response-time measurement in survey research: A method for CATI and a new look at nonattitudes. *Public Opinion Quarterly, 55*, 331–346. http://dx.doi.org/10.1086/269265

Bem, D.J. (1967). Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review, 74*, 183–200. http://dx.doi.org/10.1037/ h0024835

Blanton, H., Cooper, J., Skurnik, I. și Aronson, J. (1997). When bad things happen to good feedback: Exacerbating the need for self-justification with self-affirmations. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23*, 684–692. http://dx.doi.org/10.1177/ 0146167297237002

Brock, T.C. (1962). Cognitive restructuring and attitude change. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 64*, 264–271. http://dx.doi.org/10.1037/h0043376

Bush, G., Luu, P. și Posner, M.I. (2000). Cognitive and emotional influences in anterior cingulate cortex. *Trends in Cognitive Sciences, 4*, 215–222. http://dx.doi.org/ 10.1016/ S1364-6613(00)01483-2

Carlsmith, J.M., Ebbesen, E.B., Lepper, M.R., Zanna, M.P., Joncas, A.J. și Abelson, R.P. (1969). Dissonance reduction following forced attention to the dissonance. *Proceedings of the 77th Annual Convention of the American Psychological Association, 4* (Pt. 1), 321–322.

Carver, C.S. și Harmon-Jones, E. (2009). Anger is an approach-related affect: Evidence and implications. *Psychological Bulletin, 135*, 183–204. http://dx.doi.org/10.1037/a0013965

Cialdini, R.B., Trost, M.R. și Newsom, J.T. (1995). Preference for consistency: The development of a valid measure and the discovery of surprising behavioral implications. *Journal of Personality and Social Psychology, 69*, 318–328. http://dx.doi.org/ 10.1037/0022-3514.69.2.318

Cooper, J. și Fazio, R.H. (1984). A new look at dissonance theory. În *Advances in experimental social psychology*, (Vol. 17, pp. 229–266), L. Berkowitz (coord.). Orlando, FL: Academic Press.

Corr, P.J. (2004). Reinforcement sensitivity theory and personality. *Neuroscience and Bio- behavioral Reviews, 28*, 317–332. http://dx.doi.org/10.1016/j.neubiorev.2004.01.005

Elliot, A.J. și Devine, P. (1994). On the motivational nature of cognitive dissonance: Dissonance as psychological discomfort. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*, 382–394. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.67.3.382

Fazio, R.H., Sanbonmatsu, D.M., Powell, M.C. și Kardes, F.R. (1986). On the automatic activation of attitudes. *Journal of*

Personality and Social Psychology, 50, 229–238. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.50.2.229

Fazio, R.H., Zanna, M.P. și Cooper, J. (1977). Dissonance and self-perception: An integrative view of each theory's proper domain of application. *Journal of Experimental Social Psychology, 13*, 464–479. http://dx.doi.org/10.1016/0022-1031(77)90031-2

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Evanston, IL: Row, Peterson.

Festinger, L., Riecken, H.W. și Schachter, S. (1956). *When prophecy fails*. Minneapolis: University of Minnesota Press. http://dx.doi.org/10.1037/10030-000

Gray, J.A. și McNaughton, N. (2000). *The neuropsychology of anxiety: An enquiry into the functions of the septo-hippocampal system*. New York, NY: Oxford University Press.

Greenberg, J., Solomon, S. și Pyszczynski, T. (1997). Terror management theory of self-esteem and cultural worldviews: Empirical assessments and conceptual refinements. În M.P. Zanna (coord.), *Advances in experimental social psychology*, (Vol. 29, pp. 61–139), San Diego, CA: Academic Press. http://dx.doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60016-7

Hardyck, J.A. și Kardush, M. (1968). A modest modish model for dissonance reduction. În Theories of cognitive consistency: A sourcebook (pp. 684–692), R.P. Abelson, E. Aronson, W.J. McGuire, T.M. Newcomb, M.J. Rosenberg și P.H. Tannenbaum (coord.). Chicago, IL: Rand McNally.

Harmon-Jones, C., Schmeichel, B.J., Mennitt, E. și Harmon-Jones, E. (2011). The expression of determination: Similarities between anger and approach-related positive affect. *Journal of Personality and Social Psychology, 100*, 172–181. http://dx.doi.org/ 10.1037/a0020966

Harmon-Jones, E., Amodio, D.M. și Harmon-Jones, C. (2009). Action-based model of dissonance: A review, integration, and expansion of conceptions of cognitive conflict. *Advances in Experimental Social Psychology, 41,* 119–166.

Harmon-Jones, E., Brehm, J.W., Greenberg, J., Simon, L. și Nelson, D. E. (1996). Evidence that the production of aversive consequences is not necessary to create cognitive dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 70,* 5–16. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.70.1.5

Harmon-Jones, E. și Harmon-Jones, C. (2008). Action-based model of dissonance: A review of behavioral, anterior cingulate, and prefrontal cortical mechanisms. *Social and Personality Psychology Compass, 2,* 1518–1538. http://dx.doi.org/10.1111/ j.1751-9004.2008.00110.x

Hirsh, J.B., Mar, R.A. și Peterson, J.B. (2012). Psychological entropy: A framework for understanding uncertainty-related anxiety. *Psychological Review, 119,* 304–320. http://dx.doi.org/10.1037/a0026767

Inzlicht, M., McGregor, I., Hirsh, J.B. și Nash, K. (2009). Neural markers of religious conviction. *Psychological Science, 20,* 385–392. http://dx.doi.org/10.1111/ j.1467-9280.2009.02305.x

Inzlicht, M. și Tullett, A.M. (2010). Reflecting on God: Religious primes can reduce neurophysiological response to errors. *Psychological Science, 21,* 1184–1190. http:// dx.doi.org/10.1177/0956797610375451

Jamieson, D.W. (1993, August). *The attitude ambivalence construct: Validity, utility, and measurement.* Lucrare prezentată la 101st Annual Convention of the American Psychological Association, Toronto, Ontario, Canada.

Jonas, E., McGregor, I., Klackl, J., Agroskin, D., Fritsche, I., Holbrook, C., ... Quirin, M. (2014). Threat and defense: From anxiety to approach. *Advances in Experimental Social Psychology, 49*, 219–286. http://dx.doi.org/10.1016/B978-0-12-800052-6.00004-4

Kaplan, K.J. (1972). On the ambivalence-indifference problem in attitude theory and measurement: A suggested modification of the semantic differential technique. *Psychological Bulletin, 77*, 361–372. http://dx.doi.org/10.1037/h0032590

Kay, A.C., Gaucher, D., McGregor, I. și Nash, K. (2010). Religious belief as compensatory control. *Personality and Social Psychology Review, 14*, 37–48. http://dx.doi.org/10.1177/1088868309353750

Klackl, J., Jonas, E. și Fritsche, I. (2018). Neural evidence that the behavioral inhibition system is involved in existential threat processing. *Social Neuroscience, 13*, 355–371. http://dx.doi.org/10.1080/17470919.2017.1308880

Krosnick, J.A. (1989). Attitude importance and attitude accessibility. *Personality and Social Psychology Bulletin, 15*, 297–308. http://dx.doi.org/10.1177/0146167289153002

Luttrell, A., Stillman, P.E., Hasinski, A.E. și Cunningham, W.A. (2016). Neural dissociations in attitude strength: Distinct regions of cingulate cortex track ambivalence and certainty. *Journal of Experimental Psychology: General, 145*, 419–433. http://dx.doi.org/10.1037/xge0000141

McGregor, I. (2003). Defensive zeal: Compensatory conviction about attitudes, values, goals, groups, and self-definition in the face of personal uncertainty. În *Motivated social perception: The Ontario symposium* (Vol. 9, pp. 73–92), S.J. Spencer, S. Fein, M.P. Zanna și J.M. Olson (coord.). Mahwah, NJ: Erlbaum.

McGregor, I. (2006a). Offensive defensiveness: Toward an integrative neuroscience of compensatory zeal after mortality salience, personal uncertainty, and other poignant self-threats. *Psychological Inquiry, 17*, 299–308. http://dx.doi.org/10.1080/ 10478400701366977

McGregor, I. (2006b). Zeal appeal: The allure of moral extremes. *Basic and Applied Social Psychology, 28*, 343–348. http://dx.doi.org/10.1207/s15324834basp2804_7

McGregor, I. (2007). Personal projects as compensatory convictions: Passionate pursuit and the fugitive self. În *Personal project pursuit: Goals, action and human flourishing* (pp. 171–195), B.R. Little, K. Salmela-Aro și S.D. Phillips (coord.), Mahwah, NJ: Erlbaum.

McGregor, I., Gailliot, M.T., Vasquez, N.A. și Nash, K.A. (2007). Ideological and personal zeal reactions to threat among people with high self-esteem: Motivated promotion focus. *Personality and Social Psychology Bulletin, 33*, 1587–1599. http://dx.doi.org/10.1177/0146167207306280

McGregor, I., Haji, R., Nash, K.A. și Teper, R. (2008). Religious zeal and the uncertain self. *Basic and Applied Social Psychology, 30*, 183–188. http://dx.doi.org/10.1080/01973530802209251

McGregor, I. și Jordan, C.H. (2007). The mask of zeal: Low implicit self-esteem, threat, and defensive extremism. *Self and Identity, 6*, 223–237. http://dx.doi.org/10.1080/15298860601115351

McGregor, I. și Marigold, D.C. (2003). Defensive zeal and the uncertain self: What makes you so sure? *Journal of Personality and Social Psychology, 85*, 838–852. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.85.5.838

McGregor, I., Nail, P.R., Marigold, D.C. și Kang, S.-J. (2005). Defensive pride and consensus: Strength in imaginary numbers. *Journal of Personality and Social Psychology, 89*, 978–996. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.89.6.978

McGregor, I., Nash, K.A. și Inzlicht, M. (2009). Threat, high self-esteem, and reactive approach-motivation: Electroencephalographic evidence. *Journal of Experimental Social Psychology, 45*, 1003–1007. http://dx.doi.org/10.1016/j.jesp.2009.04.011

McGregor, I., Nash, K., Mann, N. și Phills, C.E. (2010). Anxious uncertainty and reactive approach motivation (RAM). *Journal of Personality and Social Psychology, 99*, 133–147. http://dx.doi.org/10.1037/a0019701

McGregor, I., Nash, K. și Prentice, M. (2010). Reactive approach motivation (RAM) for religion. *Journal of Personality and Social Psychology, 99*, 148–161. http://dx.doi.org/10.1037/a0019702

McGregor, I., Prentice, M. și Nash, K. (2012). Approaching relief: Compensatory ideals relieve threat-induced anxiety by promoting approach-motivated states. *Social Cognition, 30*, 689–714. http://dx.doi.org/10.1521/soco.2012.30.6.689

McGregor, I., Prentice, M. și Nash, K. (2013). Anxious uncertainty and reactive approach motivation (RAM) for religious, idealistic, and lifestyle extremes. *Journal of Social Issues, 69*, 537–563. http://dx.doi.org/10.1111/josi.12028

McGregor, I., Zanna, M.P., Holmes, J.G. și Spencer, S.J. (2001). Compensatory conviction in the face of personal uncertainty: Going to extremes and being oneself. *Journal of Personality and Social Psychology, 80*, 472–488. http://dx.doi.org/10.1037/ 0022-3514.80.3.472

Molden, D.C. și Finkel, E.J. (2010). Motivations for promotion and prevention and the role of trust and commitment in interpersonal forgiveness. *Journal of Experimental Social Psychology, 46,* 255–268. http://dx.doi.org/10.1016/j.jesp.2009.10.014

Nash, K., Inzlicht, M. și McGregor, I. (2012). Approach-related left prefrontal EEG asymmetry predicts muted error-related negativity. *Biological Psychology, 91,* 96–102. http://dx.doi.org/10.1016/j.biopsycho.2012.05.005

Nash, K., McGregor, I. și Prentice, M. (2011). Threat and defense as goal regulation: From implicit goal conflict to anxious uncertainty, reactive approach motivation, and ideological extremism. *Journal of Personality and Social Psychology, 101,* 1291–1301. http://dx.doi.org/10.1037/a0025944

Newby-Clark, I.R., McGregor, I. și Zanna, M.P. (2002). Thinking and caring about cognitive inconsistency: When and for whom does attitudinal ambivalence feel uncomfortable? *Journal of Personality and Social Psychology, 82,* 157–166. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.82.2.157

Pallak, M.S., Brock, T.C. și Kiesler, C.A. (1967). Dissonance arousal and task performance in an incidental verbal learning paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology, 7,* 11–20. http://dx.doi.org/10.1037/h0024894

Proulx, T., Inzlicht, M. și Harmon-Jones, E. (2012). Understanding all inconsistency compensation as a palliative response to violated expectations. *Trends in Cognitive Sciences, 16,* 285–291. http://dx.doi.org/10.1016/j.tics.2012.04.002

Pyszczynski, T.A. și Greenberg, J. (1981). Role of disconfirmed expectancies in the instigation of attributional processing.

Journal of Personality and Social Psychology, 40, 31–38. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.40.1.31

Pyszczynski, T.A., Solomon, S. și Greenberg, J. (2015). Thirty years of terror management theory: From genesis to revelation. *Advances in Experimental Social Psychology, 52*, 1–70. http://dx.doi.org/10.1016/bs.aesp.2015.03.001

Quirin, M. și Klackl, J. (2016). Existential neuroscience. În *Social neuroscience: Biological approaches to social psychology* (pp. 134–152), E. Harmon-Jones și M. Inzlicht (coord.). New York, NY: Routledge.

Randles, D., Heine, S.J. și Santos, N. (2013). The common pain of surrealism and death: Acetaminophen reduces compensatory affirmation following meaning threats. *Psychological Science, 24*, 966–973. http://dx.doi.org/10.1177/ 0956797612464786

Randles, D., Inzlicht, M., Proulx, T., Tullett, A.M. și Heine, S.J. (2015). Is dissonance reduction a special case of fluid compensation? Evidence that dissonant cognitions cause compensatory affirmation and abstraction. *Journal of Personality and Social Psychology, 108*, 697–710. http://dx.doi.org/10.1037/a0038933

Randles, D., Proulx, T. și Heine, S.J. (2011). Turn-frogs and careful-sweaters: Non-conscious perception of incongruous word pairings provokes fluid compensation. *Journal of Experimental Social Psychology, 47*, 246–249. http://dx.doi.org/ 10.1016/j.jesp.2010.07.020

Rogers, T.B., Kuiper, N.A. și Kirker, W.S. (1977). Self-reference and the encoding of personal information. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 677–688. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.35.9.677

Rosenberg, M.J. și Abelson, R.R. (1960). An analysis of cognitive balancing. În *Attitude organization and change* (pp. 112–163), M.J. Rosenberg, C.I. Hovland, W.J. McGuire, R.R. Abelson și J. W. Brehm (coord.). New Haven, CT: Yale University Press.

Rothschild, Z.K., Abdollahi, A. și Pyszczynski, T. (2009). Does peace have a prayer? The effect of mortality salience, compassionate values, and religious fundamentalism on hostility toward out-groups. *Journal of Experimental Social Psychology, 45*, 816–827. http://dx.doi.org/10.1016/j.jesp.2009.05.016

Schopenhauer, A. (1995). *Lumea ca voință și reprezentare, vol. III*, Iași, Editura Moldova (Lucrarea originală publicată în 1818)

Schumann, K., McGregor, I., Nash, K.A. și Ross, M. (2014). Religious magnanimity: Reminding people of their religious belief system reduces hostility after threat. *Journal of Personality and Social Psychology, 107*, 432–453. http://dx.doi.org/10.1037/ a0036739

Scott, W.A. (1966). Brief Report: Measures of cognitive structure. *Multivariate Behavioral Research, 1*, 391–395.

Simon, L., Greenberg, J. și Brehm, J. (1995). Trivialization: The forgotten mode of dissonance reduction. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 247–260. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.68.2.247

Steele, C.M. (1988). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. În *Advances in experimental social psychology* (pp. 261–302), L. Berkowitz (coord.), San Diego, CA: Academic Press. http://dx.doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60229-4

Steele, C.M. și Josephs, R.A. (1990). Alcohol myopia. Its prized and dangerous effects. *American Psychologist, 45*, 921–933. http://dx.doi.org/10.1037/ 0003-066X.45.8.921

Steele, C.M. și Liu, T.J. (1983). Dissonance processes as self-affirmation. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 5–19. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.45.1.5

Steele, C.M., Southwick, L.L. și Critchlow, B. (1981). Dissonance and alcohol: Drinking your troubles away. *Journal of Personality and Social Psychology, 41*, 831–846. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.41.5.831

Stone, J., Wiegand, A.W., Cooper, J. și Aronson, E. (1997). When exemplification fails: Hypocrisy and the motive for self-integrity. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*, 54–65. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.72.1.54

Struthers, C.W., Santelli, A.G., Khoury, C., Pang, M., Young, R.E., Kashefi, Y., ... Vasquez, N.A. (2014). The role of victim embarrassment in explaining why apologies affect reported (but not actual) forgiveness. *Journal of Language and Social Psychology, 33*, 517–525. http://dx.doi.org/10.1177/0261927X14520983

Taylor, S.E. și Gollwitzer, P.M. (1995). Effects of mindset on positive illusions. *Journal of Personality and Social Psychology, 69*, 213–226. http://dx.doi.org/10.1037/ 0022-3514.69.2.213

Thompson, M.M., Zanna, M.P. și Griffin, D.W. (1995). Let's not be indifferent about (attitudinal) ambivalence. În *Attitude strength: Antecedents and consequences* (pp. 361–386), R.E. Petty și J.A. Krosnick (coord.), Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Todd, A.R., Forstmann, M., Burgmer, P., Brooks, A.W. și Galinsky, A.D. (2015). Anxious and egocentric: How specific emotions

influence perspective taking. *Journal of Experimental Psychology: General, 144*, 374–391. http://dx.doi.org/10.1037/xge0000048

van den Bos, K., Poortvliet, P.M., Maas, M., Miedema, J. și van den Ham, E.-J. (2005). An enquiry concerning the principles of cultural norms and values: The impact of uncertainty and mortality salience on reactions to violations and bolstering of cultural worldviews. *Journal of Experimental Social Psychology, 41*, 91–113. http://dx.doi.org/ 10.1016/j.jesp.2004.06.001

van Veen, V., Krug, M. K., Schooler, J.W. și Carter, C.S. (2009). Neural activity predicts attitude change in cognitive dissonance. *Nature neuroscience, 12*, 1469–1474.

Wegner, D.M. (1994). Ironic processes of mental control. *Psychological Review, 101*, 34–52.

Wong, P.T. și Weiner, B. (1981). When people ask „why" questions, and the heuristics of attributional search. *Journal of Personality and Social Psychology, 40*, 650–663. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.40.4.650

Zanna, M.P. și Aziza, C. (1976). On the interaction of repression-sensitization and attention in resolving cognitive dissonance. *Journal of Personality, 44*, 577–593. http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-6494.1976.tb00139.x

Zanna, M.P. și Cooper, J. (1974). Dissonance and the pill: An attribution approach to studying the arousal properties of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 29*, 703–709. http://dx.doi.org/10.1037/h0036651

Zanna, M.P., Lepper, M.R. și Abelson, R.P. (1973). Attentional mechanisms in children's devaluation of a forbidden activity in a forced-compliance situation. *Journal of Personality and Social Psychology, 28*, 355–359. http://dx.doi.org/10.1037/h0035119

II

ROLUL SINELUI ÎN DISONANȚĂ

7

Disonanța, ipocrizia și concepția despre sine

Elliot Aronson

Acest capitol se concentrează în primul rând asupra relației dintre disonanța cognitivă și concepția despre sine. Pentru început, rețineți că atunci când Leon Festinger a conceput teoria disonanței cognitive, a gândit activarea și reducerea acesteia ca un fenomen universal — și nu unul strâns legat de concepția despre sine a unei persoane. Prin urmare, înainte de a intra în tema acestui capitol, voi urmări evoluția teoriei de la începuturile sale interesante, în 1957, atunci când a revoluționat modul în care psihologia socială gândea despre comportamentul uman, prin perioada sa de stagnare (în mare, între 1975-1990), în care a fost ignorată de cei mai mulți cercetători, spre revenirea sa în anii 1990, când a devenit un instrument puternic de predicție și schimbare a comportamentului uman într-o varietate de domenii, inclusiv în cele de importanță socială majoră (cum ar fi folosirea prezervativului sau economisirea apei).

* Accesibil, în original: http://dx.doi.org/10.1037/0000135-007

Cum teoria disonanței a apărut pe scena psihologiei sociale aproape de momentul în care am început cursurile de masterat, implicarea mea în teorie este atât una personală, cât și una intelectuală. Poate ar fi de folos, deci, să spun povestea „revoluției" disonanței prin prisma experienței mele mai degrabă întâmplătoare cu ea — aproape de începuturile ei.

Ca masterand în anul întâi la Stanford, în 1956, eram foarte puțin interesat de psihologia socială și puținul pe care îl cunoșteam despre această disciplină mi se părea plictisitor și prozaic. În psihologia socială era centrală problematica influenței sociale, un subiect cu siguranță important, însă cunoștințele existente la mijlocul anilor '50 păreau cât se poate de bine puse la punct și mai degrabă evidente. Ce știau în mod sigur psihologii din domeniu despre influența socială la vremea aceea?

1. Dacă vreți ca oamenii să vă accepte părerea, oferiți o recompensă tangibilă pentru conformare și pedepse clare pentru lipsa de conformare.
2. Prezentați unei audiențe o comunicare rezonabilă, pe care o atribuiți unei persoane credibile.
3. Prezentați unui individ iluzia că toți ceilalți sunt de acord între ei.
4. Dacă un membru din grupul cu care discutați nu este de acord cu dumneavoastră, îi veți trimite mai multe mesaje (în încercarea de a-l face să înțeleagă) decât dacă ar fi de acord. Dacă insistă în a fi încăpățânat, veți încerca să îl dați afară din grup.

În acea perioadă, curentul covârșitor în întreaga psihologie empirică americană era „Să găsim stimulentul care să provoace

întărirea". Dacă o persoană (sau un șobolan) face ceva, trebuie să existe un motiv, iar acel motiv este cu siguranță obținerea unei recompense identificabile, cum ar fi hrană, bani, laudă sau îndepărtarea unei situații nocive, cum ar fi durerea, frica sau anxietatea. Dacă foamea va determina un șobolan flămând să apese pârghia cutiei lui Skinner sau să o ia la stânga într-un labirint în formă de Y, atunci în mod sigur recompense teoretic similare pot convinge un individ să adopte o anumită opinie. Experimentul clasic care părea să rezume psihologia socială experimentală de la mijlocul anilor 1950 era cel al lui Asch (1951), în care o majoritate unanimă părea să contrazică un individ într-un raționament perceptiv simplu, fără echivoc. De ce se conformează cei mai mulți oameni acestui tip de presiune de grup? Poate resimt anxietate atunci când sunt singuri împotriva unei majorități unanime; se tem că vor fi considerați nebuni, fiind ținuți într-o stare de stimă de sine scăzută și așa mai departe. Este reconfortant să fii de acord cu ceilalți. Aceasta este recompensa pentru conformism.

Sau luați în considerare experimentul la fel de clasic al lui Hovland și Weiss (1951). De ce oamenii tind să creadă o afirmație atribuită unei surse credibile (cum ar fi Oppenheimer) mai degrabă decât uneia necredibile (cum ar fi Pravda)? Poate că le crește probabilitatea de a avea dreptate, iar a avea dreptate reduce anxietatea și face o persoană să se simtă bine, inteligentă și apreciată. Aceasta este recompensa pentru schimbarea atitudinii.

Aceste date sunt destul de corecte, dar nu merită să ne entuziasmăm pe seama lor. Bătrâna mea *bobbeh* (bunică), un izvor de înțelepciune populară, mi-ar fi putut spune aceste lucruri fără să fi făcut vreun experiment elaborat pentru a demonstra ceea ce era evident. Apoi, în 1957, Leon Festinger a inventat

teoria disonanței cognitive, îmbinând cu iscusință cogniția și motivația și a produs o revoluție care a revitalizat și schimbat pentru totdeauna psihologia socială. Am citit prima dată cartea lui Festinger sub forma pre-publicare a unei copii la indigo, pe care mi-a încredințat-o (batjocoritor, mai degrabă!) după ce i-am spus că încercam să decid dacă mă voi înscrie la seminarul său. Citirea manuscrisului a fost pentru mine un fel de epifanie. Era (și încă este) cea mai interesantă carte de psihologie pe care am citit-o.

Afirmația centrală a teoriei este una destul de simplă: dacă o persoană păstrează două cogniții incompatibile psihologic, va experimenta disonanță. Deoarece disonanța este o stare instinctuală neplăcută (ca foamea, setea sau durerea), persoana va încerca să o reducă — la fel cum ar încerca să reducă foamea, setea sau durerea. Văzută dintr-o perspectivă mai largă, teoria disonanței cognitive este în esență o teorie a creării de sens: cum încearcă oamenii să dea sens propriului mediu și comportament, încercând astfel să-și conducă viețile (cel puțin în mintea lor) într-un mod rațional și semnificativ.

Așa cum am sugerat mai devreme, unul dintre aspectele cele mai importante ale teoriei era provocarea la adresa dominației de lungă durată a teoriei întăririi ca explicație universală a fenomenelor socio-psihologice. Pentru a ilustra această provocare (și importanța acesteia, totodată), propun următorul scenariu: un tânăr execută o sarcină monotonă, plictisitoare, ca parte a unui experiment care privește relațiile de muncă. După ce o termină, este informat că participarea sa la experiment în calitate de subiect s-a încheiat. Experimentatorul apelează apoi la el pentru ajutor. Spune că asistentul de cercetare nu a putut ajunge și îl întreabă pe subiect dacă îl poate ajuta

cu gestionarea experimentului. Îi spune că investighează efectul ideilor preconcepute asupra performanței în executarea sarcinii; mai exact, vrea să vadă dacă performanța este influențată de descrierile pozitive (înainte de sarcină), descrierile negative (tot înainte de sarcină), sau de lipsa oricărei informații despre aceasta. Următorul subiect este desemnat a participa în condiția de informații favorabile sarcinii. Experimentatorul îl întreabă atunci pe participant dacă ar dori să îi spună următorului subiect că tocmai a terminat sarcina (ceea ce este adevărat) și că a fost foarte plăcută (ceea ce nu este adevărat conform propriei experiențe a participantului). I se oferă 1 sau 20 de dolari pentru a spune această minciună și pentru a rămâne la dispoziția cercetătorului pe viitor, în cazul în care asistentul de cercetare va lipsi și altă dată.

Cititorul atent va recunoaște acest scenariu din experimentul clasic al lui Festinger și Carlsmith (1959). Consider că acest experiment este singurul studiu important făcut vreodată în psihologia socială, datorită impactului uriaș pe care l-a avut asupra domeniului. Rezultatele au fost izbitoare. Participanții care spuneau că sarcina a fost plăcută pentru a câștiga suma măruntă de 1 dolar ajungeau să creadă acest lucru într-o măsură mai mare decât cei plătiți cu suma însemnată de 20 de dolari. Experimentul era o derivație directă din teoria disonanței cognitive. Nu mai este nevoie să spun că teoria întăririi ar fi sugerat că dacă recompensezi oamenii pentru a spune ceva, aceștia ar crede orbește acea afirmație (prin întărire secundară). Dar teoria disonanței prezice exact opusul. Dacă aș fi fost un participant din experimentul Festinger-Carlsmith (1959), cogniția îndeplinirii unei sarcini plictisitoare ar fi fost disonantă cu faptul că am informat o altă persoană că aceasta a fost plăcută. Dacă

aș fi fost plătit cu 20 de dolari pentru a spune acea afirmație, această cogniție ar fi oferit comportamentului meu o justificare exterioară suficientă, reducând astfel disonanța. Dacă totuși aș fi primit doar 1 dolar, justificarea externă suficientă pentru afirmația mea ar fi lipsit (aș fi trăit disconfortul disonanței) și aș fi fost determinat să o reduc. În această situație, calea cea mai convenabilă de reducere a disonanței ar fi să încerc să mă conving că sarcina a fost totuși mai plăcută decât părea la început. De fapt, în procesul de a mă autoconvinge că a fost de fapt interesantă, m-aș fi convins și că afirmația mea către celălalt participant nu a fost o mare minciună.

În mod similar, într-un alt experiment timpuriu destinat testării teoriei disonanței, Aronson și Mills (1959) au demonstrat că persoanele care trec printr-o inițiere severă pentru a obține intrarea într-un grup ajung să aprecieze grupul mai mult decât cei care parcurgeau inițierea moderată. Teoria întăririi ar fi sugerat că ne plac persoanele și grupurile care sunt asociate unei recompense; teoria disonanței i-a condus pe Aronson și Mills spre predicția că ajung să ne placă persoanele și grupurile pentru care suferim. Toate cognițiile care au legătură cu aspectele negative ale grupului sunt disonante cu cogniția suferinței pe care am îndurat-o pentru a fi admiși; așadar, ele sunt deformate spre o direcție pozitivă, reducând efectiv disonanța.

Chiar și în perioada timpurie, era deja limpede că modificarea atitudinii generată de disonanță nu se limita la astfel de judecăți minore, cum sunt plictiseala unei sarcini neinteresante sau atractivitatea unui grup de discuții. Cercetătorii din perioada timpurie au extins teoria spre opinii și atitudini mult mai importante, cum ar fi reconsiderarea pericolelor consumului de marijuana printre studenții de la Universitatea din Texas

(Nel, Helmreich și Aronson, 1969) și diminuarea atitudinilor negative ale studenților de la Yale față de presupusa brutalitate a poliției din New Haven asupra altor studenți (Cohen, 1962).

IMPACTUL ASUPRA DOMENIULUI

Este dificil de transmis care a fost impactul acestor prime experimente asupra comunității din domeniul psihologiei sociale la vremea publicării lor. Descoperirile au surprins un mare număr de specialiști, în mare parte deoarece puneau în discuție orientarea generală, acceptată tacit sau explicit în domeniu. Aceste rezultate au provocat și entuziasm, pentru că la vremea aceea reprezentau un remarcabil și convingător act de eliberare de sub dominația teoriei generale a întăririi prin recompensă. Descoperirile acestor experimente timpurii demonstrau în mod spectaculos că, cel puțin în anumite condiții, teoria întăririi era nepotrivită. Astfel, cercetarea disonanței era pentru psihologii sociali cognitiviști o chemare la acțiune, care proclama într-o manieră impresionantă faptul că oamenii gândesc și că nu se poartă întotdeauna în mod mecanicist. Demonstra că ființele umane se angajează în diferite tipuri de gimnastică cognitivă destinată justificării propriului comportament.

Poate cel mai important fapt a fost acela că teoria disonanței a inspirat un număr mare și variat de ipoteze specifice care puteau fi testate în laborator. Aria largă de cercetare produsă de teoria disonanței este cu adevărat uimitoare. Cercetarea disonanței acoperă o arie vastă, de la luarea deciziei până la preferințele legate de culori, de la socializarea copiilor la tratamentul fobiei de șerpi, de la atracția interpersonală la antecedente de foame și

sete, de la comportamentul de prozelitism al fanaticilor religioși la comportamentul pariorilor de curse, de la a convinge oamenii să facă duș pentru economisirea apei la expunerea selectivă la informații, de la a ajuta oamenii să își înfrâneze tentația de a trișa la jocul de cărți până la a-i convinge să facă sex protejat.

Impactul teoriei disonanței a mers chiar mai departe de generarea cunoștințelor noi și interesante. Dată fiind natura ipotezelor pe care le testam, cercetătorii au fost obligați să dezvolte o metodologie experimentală nouă — un set de procedee eficiente, cu impact mare, care ne permiteau să punem întrebări cu adevărat importante într-o manieră precisă. Așa cum știm, laboratoarele tind să fie un mediu artificial. Dar cercetarea disonanței a făcut necesară depășirea acestei artificialități, dezvoltând o metodologie care ar implica participanții într-o succesiune de evenimente — o piesă de teatru, dacă doriți — în așa fel încât ar fi fost imposibil să nu le ia în serios.

În lucrările mele pe tema metodelor de cercetare (Aronson și Carlsmith, 1968; Aronson, Ellsworth, Carlsmith și Gonzales, 1990) m-am referit la această strategie ca la stabilirea *realității experimentale*, unde, în limitele evident artificiale ale laboratorului, cercetătorul se asigură că oameni adevărați trăiesc lucruri adevărate. Datorită naturii ipotezelor noastre, nu ne-am putut permite luxul, atât de comun cercetării contemporane, de a pune participanții să privească pasiv ceea ce li se întâmplă altor oameni într-o înregistrare video și apoi să emită judecăți. Cercetarea noastră necesită construcția unui scenariu elaborat, în care participanții să se imerseze. Prin urmare, ceea ce a evidențiat cercetarea disonanței, mult mai clar decât alte lucrări, este faptul că laboratorul de psihologie socială, cu toate invențiile și scenariile sale complexe, poate produce efecte

vizibile, puternice, replicabile conceptual atât în laborator, cât și în lumea reală.

DISONANȚA ȘI SINELE: PUTEREA AUTOPERSUASIUNII

Cercetările au arătat că efectele persuasiunii în experimentele discutate anterior sunt mai puternice și mai persistente decât cele rezultate din tehnicile de persuasiune bazate pe recompense, pedepse sau credibilitatea sursei (de ex., Freedman, 1965). Motivul major este acela că activarea disonanței determină întotdeauna niveluri mari de implicare personală și, prin urmare, reducerea disonanței necesită o formă de autojustificare. Încă de la început, unii dintre cei care lucram îndeaproape cu teoria am simțit că aceasta conducea spre predicții clare și inechivoce în centrul său, dar devenea un pic cam vagă spre limitele sale. Au apărut câteva situații în care nu era suficient de clar dacă teoria disonanței ar prezice un lucru sau dacă a făcut într-adevăr vreo predicție. În jurul anului 1958, gluma obișnuită printre asistenții de cercetare ai lui Festinger era: „Dacă vrei să fii sigur că *A* este disonant cu *B*, întreabă-l pe Leon!". Chiar dacă acestea erau spuse în glumă, reflectau faptul că ne contraziceam des pe tema aplicabilității teoriei disonanței într-o gamă variată de situații.

Îmi amintesc în mod specific două dispute încordate pe care le-am avut cu Festinger pe marginea a două dintre exemplele sale clasice. Primul implica o persoană care iese afară în ploaie și nu se udă. Festinger era convins că acest fapt va induce un nivel important de disonanță, în timp ce mie îmi era deosebit de dificil să o văd. Dezacordul meu suna cam așa: „Ce are aceasta de-a

face cu el? Este un fenomen ciudat, de acord, dar dacă individul nu se temea că își pierde mințile, eu nu văd disonanța".

Al doilea era exemplul clasic al lui Festinger legat de o situație în care nu se aplică teoria disonanței. Acesta era cazul unui bărbat care conduce noaptea, târziu, pe un drum de țară singuratic și face o pană de cauciuc (Festinger, 1957). Și, ce să vezi, când deschide portbagajul, își dă seama că nu are cric. Leon susținea că în această situație nu existau cogniții disonante, chiar dacă persoana ar fi simțit frustrare, dezamăgire, poate chiar frică. Argumentul meu a fost succint: „Bineînțeles că există disonanță! Ce fel de prost ar conduce noaptea pe un drum de țară izolat fără un cric în mașină?". „Dar unde sunt cognițiile disonante?" a contraargumentat Leon.

Mi-a luat ceva ani, dar treptat mi-a devenit clar că, în ambele situații, în centrul argumentului meu era concepția despre sine. Adică, atunci când am spus mai sus că teoria disonanței făcea predicții clare în centrul său, ceea ce am înțeles implicit prin *centru* erau situațiile care presupuneau concepția despre sine a persoanei. Așadar, în situația cu ploaia, din câte pot eu judeca, nu era implicat sinele. În situația penei de cauciuc era implicat, concepția de sine; în disonanță erau: (a) cogniția șoferului despre comportamentul său prostesc și (b) concepția sa despre sine, ca fiind un tip destul de inteligent. De aceea, am scris o monografie (Aronson, 1960), în care am argumentat că teoria disonanței generează cele mai puternice predicții atunci când un element important al concepției despre sine este amenințat, mai specific, atunci când o persoană are un comportament incongruent cu sentimentul său de sine. Nu am intenționat inițial ca aceasta să fie o schimbare majoră a teoriei, ci doar o încercare de a consolida mai bine predicțiile. Adică, în opinia mea, această

consolidare păstra noțiunea centrală a incongruenței, dar muta accentul pe concepția despre sine — clarificând așadar mai precis situațiile în care teoria se aplică și cele în care nu se aplică. Cred că această modificare aparent minoră a teoriei disonanței s-a dovedit a avea ramificații importante, întrucât a crescut puterea predictivă a teoriei, fără a-i limita în mod serios domeniul de aplicabilitate.

În plus, această modificare a dezvăluit o ipoteză ascunsă conținută în teoria originală. Afirmația originală a lui Festinger și toate experimentele timpurii se întemeiau pe ipoteza implicită că oamenii au o concepție despre sine în mod rezonabil pozitivă. Dar dacă un individ consideră despre sine că ar fi un „nerod", atunci ar fi de așteptat să facă lucruri neroade — cum ar fi să parcurgă o inițiere severă pentru a accede într-un grup sau să spună lucruri pe care nu le crede cu adevărat. Pentru astfel de oameni, disonanța nu ar apărea în aceleași condiții ca pentru cei cu o viziune de sine favorabilă. Disonanța ar apărea mai degrabă atunci când expectanțele de sine negative ar fi încălcate, adică atunci când o persoană cu o concepție slabă despre sine s-ar angaja într-un comportament care reflectă sinele în mod pozitiv. Pentru a testa această ipoteză am făcut un mic experiment împreună cu Merrill Carlsmith, care demonstra că, în anumite condiții, studenții s-ar simți inconfortabil când ar avea un succes; aceștia ar prefera să își prezică în mod corect comportamentul, chiar dacă aceasta înseamnă să se pregătească pentru eșec. Mai exact, am descoperit că studenții care și-au format despre sine așteptări negative cu privire la performanța într-o anumită sarcină au prezentat dovezi ale activării disonanței atunci când au avut succes în acea activitate. Adică, după eșec repetat, participanții care au obținut mai târziu un succes și-au schimbat

răspunsurile din corecte în incorecte, pentru a-și menține o concepție coerentă despre sine, chiar dacă aceasta era negativă (Aronson și Carlsmith, 1962). (Recent, Swann și studenții săi au confirmat această descoperire elementară printr-o serie de experimente și cvasi-experimente; Swann, 1984, 1990, 1996; Swann și Pelham, 1988; Swann și Read, 1981).

Câțiva ani mai târziu, am dus acest raționament un pas mai departe (Aronson, 1968; Aronson, Chase, Helmreich și Ruhnke, 1974), elaborând pe tema centralității concepției despre sine în procesele de disonanță și sugerând că, în această privință, oamenii tind să își mențină un sentiment al sinelui atât consecvent, cât și pozitiv. Adică, pentru că cei mai mulți oameni au despre sine o viziune favorabilă, își doresc să se vadă ca: (a) competenți, (b) morali și (c) capabili să își prezică propriul comportament.

Pe scurt, efortul de a reduce disonanța implică un proces de autojustificare, deoarece în cele mai multe cazuri, oamenii trăiesc disonanță în urma angajării într-o acțiune care îi face să se simtă proști, imorali sau derutați (vedeți Aronson și colab., 1974). Mai mult, cu cât angajamentul personal sau implicarea sinelui presupuse de acea acțiune și justificarea externă sunt mai mici, cu atât mai mare este disonanța și, prin urmare, cu atât mai mare devine nevoia de autojustificare. Așadar, în experimentul Festinger-Carlsmith, actul de a înșela o altă persoană ar face un individ să se simtă imoral sau vinovat. Pentru a reduce acea disonanță, individul trebuie să se convingă pe sine că a înșelat puțin sau deloc, cu alte cuvinte, că sarcina a fost de fapt o activitate interesantă. Justificându-și acțiunea în acest mod, individul își poate restaura sentimentul de sine moral bun. În experimentul lui Aronson și Mills (1959), parcurgerea unor probe de foc pentru a obține accesul într-un grup de discuții plictisitoare era

în disonanță cu concepția individului despre sine ca persoană inteligentă și rezonabilă, care ia decizii inteligente și rezonabile.

DOMENIU DE APLICARE VERSUS PRECIZIE ÎN CREAREA TEORIEI

Toate teoriile sunt neadevăruri. Adică, toate teoriile sunt numai aproximări ale domeniului empiric pe care încearcă să îl descrie. În consecință, teoriile vor evolua și se vor schimba inevitabil pentru a cuprinde datele noi care sunt generate. Modificarea teoriilor în fața datelor și ideilor noi este într-adevăr datoria teoreticienilor. Festinger a înțeles acest lucru mai bine decât majoritatea teoreticienilor. În același timp, întru totul de înțeles, era profund captivat de simplitatea elegantă și de amploarea afirmației sale teoretice originale. Când am propus noțiunea concepției despre sine în cadrul disonanței, Festinger nu a fost încântat. Simțea că limitam prea mult domeniul de aplicabilitate a teoriei, cu toate că revizuirea mea a condus spre o zonă interesantă de cercetare. Am fost de acord că domeniul era un pic mai restrâns, dar credeam că o creștere a acurateței predicției (restricția adăugată) ar fi meritat o ușoară limitare a acestuia. În 1987, în timp ce era vorbitor la simpozionul pe tema disonanței cognitive al Asociației Americane de Psihologie, Festinger a recunoscut dilema teoreticianului căruia îi este dificil să își vadă teoria schimbată, în timp ce admite că acest lucru trebuie să se întâmple (S-ar putea spune că este o situație menită a produce teoreticianului o disonanță considerabilă!). În modul său tipic, Leon se autoironiza pentru încercarea de a se agăța de conceptualizarea originală, deși percepea

situația cu luciditate (vedeți anexa B pentru transcrierea completă a acestui discurs):

> Nicio teorie nu va fi neschimbată. Permiteți-mi să o spun clar. Singurul tip de teorie care poate fi vreodată propusă și care ar rămâne absolut neschimbată zeci, sute de ani, este o teorie netestabilă. Dacă o teorie este testabilă într-o oarecare măsură, ea nu va rămâne neschimbată. Trebuie să se schimbe. Toate teoriile sunt greșite. În ceea ce privește teoriile, noi nu ne întrebăm dacă putem arăta că sunt greșite sau corecte, ci mai degrabă cât anume din domeniul empiric pot acoperi aceste teorii și cum trebuie ele modificate și schimbate pe măsură ce cunoașterea evoluează?
>
> Așa cum știți, am sfârșit prin a părăsi psihologia socială, adică teoria disonanței, și aș dori să clarific acest lucru. Lipsa activității nu este totuna cu lipsa interesului. Lipsa activității nu este dezertare. Am părăsit acest domeniu și m-am oprit din a face cercetări asupra teoriei disonanței deoarece eram într-un impas total. Nu mă puteam gândi decât la cât de corectă a fost ipoteza mea inițială... cât era de corect fiecare cuvânt din acea carte. Așa că, mi se pare că am făcut un lucru bun disonanței cognitive, părăsind-o. Cred că, dacă aș fi rămas, aș fi încetinit cu cel puțin un deceniu progresul disonanței cognitive. (pp. 382–383)

În conceperea unei teorii există întotdeauna o tensiune între domeniul de aplicabilitate și precizie; la modul general, obținem precizie cu prețul domeniului. Noțiunea de concepție despre sine reușește un echilibru destul de bun între cele două. Cred că, mai devreme sau mai târziu, cineva va veni cu o conceptualizare mai bogată, care va reuși un echilibru mai bun.

Când acest lucru se va întâmpla, sper că voi avea eleganța de a aplauda.

CONCEPȚIA DESPRE SINE ȘI INDUCEREA IPOCRIZIEI

În ultimii ani, noțiunea de concepție despre sine în cercetarea disonanței ne-a condus spre arii de investigare care nu ar fi fost fezabile dacă ne-am fi lăsat conduși de formularea inițială a lui Festinger. Una dintre acestea implică inducerea sentimentelor de ipocrizie. Descoperirea a venit întâmplător. La vremea aceea, nici măcar nu mă gândeam la dezvoltarea teoriei, ci încercam să găsesc o modalitate eficientă de a convinge studenții activi sexual, în perioada SIDA, să folosească prezervative. Această problemă nu este ușor de rezolvat, deoarece depășește simpla transmitere a informației către oameni raționali. Studenții aveau deja informația necesară, adică toți studenții activi sexual știau teoretic că prezervativele sunt o modalitate eficientă de prevenție a SIDA. Problema este că marea majoritate nu folosea prezervative, deoarece le considerau a fi o bătaie de cap, o lipsă de romantism și spontaneitate. În cercetarea mea m-am izbit de un zid de piatră; am încercat câteva tehnici persuasive directe (filme de impact destinate a trezi frica sau a erotiza prezervativul) cu succes limitat. Oricare ar fi fost impactul filmelor mele, el era de foarte scurtă durată; participanții noștri ar încerca prezervativul o dată, de două ori și apoi nu l-ar mai folosi.

În cele din urmă, m-am gândit să folosesc paradigma susținerii contra-atitudinale. Adică, de ce să nu încerc să conving oamenii să-și contrazică propriile atitudini, ca în experimentul

Festinger-Carlsmith (1959)? La suprafață, părea o idee foarte bună. La urma urmei, descoperisem că această strategie era de mare impact și, când era aplicată în mod judicios, avea efecte pe termen lung asupra atitudinii și comportamentului — exact ceea ce era nevoie în această situație socială. Dar așteptați puțin: în situația utilizării de prezervative, nu erau atitudini contra-atitudinale cărora să ne adresăm. Adică, anchetele și interviurile noastre au demonstrat că tinerii adulți activi sexuali erau în favoarea folosirii de prezervative în prevenția SIDA. Pur și simplu nu le foloseau. Păreau a fi într-o stare de negare: negând că pericolele sexului neprotejat li se aplicau în același mod în care se aplicau tuturor. Cum puteam invoca paradigma atitudinii contra-atitudinale dacă nu exista nicio atitudine opusă?

Mi-am dat seama că soluția trebuia să vină din ideea concepției despre sine, deoarece negarea nu este o atitudine de dorit. Provocarea era găsirea unei modalități de plasare a persoanei în situația în care actul de negare ar fi imposibil, pentru că ar fi în conflict într-un anume fel cu imaginea de sine pozitivă a individului. Și atunci m-a izbit. Presupuneți că ați fi un student activ sexual și, asemenea altora: (a) nu folosiți în mod regulat prezervative și (b) fiind în negare, ați reușit să ignorați pericolele implicite ale sexului neprotejat. Să presupunem că în timp ce mergeți de Crăciun acasă, ați afla că Charlie, fratele dumneavoastră de 16 ani, tocmai a descoperit sexul și se află în etapa în care se laudă cu numeroasele întâlniri sexuale pe care le-a avut. Ce i-ați spune? Este posibil ca, drept frate mai mare și responsabil, să îi descurajați un pic entuziasmul avertizându-l despre pericolele SIDA și ale altor boli cu transmitere sexuală și să îl îndemnați să își ia măsuri de precauție folosind prezervative.

Presupuneți că eu sunt un prieten de familie invitat la cină și întâmplarea face să aud discuția dintre dumneavoastră și frate. Dacă vă trag deoparte și spun: „I-ai dat un sfat foarte bun lui Charlie. Sunt mândru de tine că ești atât de responsabil. Chiar, tu cât de des folosești prezervative?". Cu alte cuvinte, făcându-vă să vă gândiți la această chestiune, vă confrunt cu propria ipocrizie. Conform versiunii concepției despre sine a teoriei, acest fapt ar produce disonanță, pentru că nu faceți ceea ce propovăduiți. Adică, pentru cei mai mulți oameni, concepția despre sine nu include comportamentul ipocrit.

Am trecut apoi împreună cu studenții mei la conceperea și efectuarea unui mic experiment urmând scenariul de mai sus (Aronson, Fried și Stone, 1991). Într-un model factorial de tip 2 × 2, cu o singură condiție, studenților li s-a cerut să facă o înregistrare video în care îndemnau audiența să folosească prezervative; li s-a spus că filmul le va fi prezentat elevilor de liceu. În cealaltă condiție, studenții au exersat argumentele, dar fără a înregistra video. Manipularea „conștientizării" a făcut diferența dintre cele două condiții: în una dintre condiții participanții au fost făcuți atenți să conștientizeze faptul că nu practicau ceea ce predică. Pentru a realiza acest lucru, le-am cerut să se gândească la toate acele situații din trecutul recent în care le-a fost în mod particular dificil sau imposibil să folosească prezervative. În cealaltă condiție, nu am făcut nimic pentru a-i ajuta pe studenți să conștientizeze situațiile trecute în care nu au folosit prezervativ.

Ne-am așteptat ca disonanța să se producă în grupul participanților care au înregistrat filmul și cărora li s-a dat posibilitatea de a-și aminti situațiile în care nu au folosit prezervativ, adică situația cu ipocrizie mai mare. Cum ne-am așteptat că participanții vor reduce disonanța? Sporindu-și intenția de

a folosi prezervative pe viitor. Și am obținut exact acest lucru. Acei participanți din grupul cu disonanță crescută (ipocrizie) au prezentat o intenție mai mare de a folosi prezervative. Mai mult, la două luni după experiment, participanți acestui grup, comparativ cu ceilalți, au raportat o creștere a procentului de situații în care au folosit prezervative.

Într-un experiment de urmărire (Stone, Aronson, Crain, Winslow și Fried, 1994), am crescut manipulările experimentului inițial, folosind o măsurare „comportamentoidă"[26] a variabilei dependente. Mai exact, în fiecare dintre condițiile descrise mai sus, ulterior experimentului, le-am oferit participanților posibilitatea de a cumpăra prezervative la un preț substanțial redus (10 cenți fiecare). Rezultatele au fost fără dubii cele prezise. 83% dintre participanții în condiția de ipocrizie au cumpărat prezervative; era un procent semnificativ mai mare decât în oricare dintre cele trei condiții, niciuna diferită semnificativ de celelalte. Efectul era puternic și de lungă durată: trei luni mai târziu de la inducerea ipocriziei, o anchetă telefonică arăta că 92% dintre participanții din condiția de ipocrizie foloseau încă prezervative în mod regulat, rezultat semnificativ diferit față de cel din situația de control.

Consecutiv, a crescut încrederea noastră în eficacitatea paradigmei inducerii ipocriziei, testând-o într-o situație diferită, în care puteam obține o măsură comportamentală directă a variabilei dependente. Am găsit o situație în cabinele de duș ale campusului nostru. Așa cum poate știți, zona centrală a Californiei are un deficit cronic de apă. În campusul nostru, administrația încearcă în mod constant găsirea de modalități prin care să îi

[26] O variabilă dependentă este „comportamentoidă" atunci când se referă la intenția subiectului de a efectua un anumit comportament. (*N. red.*)

convingă pe studenți să economisească apa. Așa că am decis să ne testăm ipoteza folosind teoria disonanței și inducerea ipocriziei pentru a convinge studenții să facă dușuri mai scurte. Am descoperit că, chiar dacă este imposibil, date fiind limitele decenței, să urmărești oamenii în propriul dormitor pentru a le observa comportamentul legat de utilizarea prezervativelor, a fost destul de ușor să urmărim oamenii în cabinele de duș pentru a le studia obiceiurile.

În acest experiment (Dickerson, Thibodeau, Aronson și Miller, 1992) am mers la sala de sport a universității și am interceptat studente care mergeau spre duș, imediat după ce terminaseră înotul într-o piscină cu un conținut de clor ridicat. La fel ca în experimentul cu prezervativul, am folosit un model 2 × 2, în care am variat angajamentul și starea de conștientizare. În condiția angajamentului, fiecare studentă a fost întrebată dacă ar dori să semneze pe un fluturaș care încurajează oamenii să economisească apa la sala de sport. Li s-a spus că fluturașii vor fi expuși pe postere și li s-a arătat o mostră a acestora: un afiș mare, colorat, cu expunere publică. Pe fluturaș se putea citi: „Faceți dușuri mai scurte. Opriți apa în timp ce vă săpuniți. Dacă eu pot să o fac, atunci poți și tu!". După ce studenta semna fluturașul, îi mulțumeam pentru timpul acordat, iar ea mergea către cabina de duș, unde o studentă asistentă de cercetare (care nu cunoștea condiția experimentului) aștepta discret (cu un cronometru ascuns, rezistent la apă) să măsoare timpul pe care aceasta îl petrecea la duș. În condiția de conștientizare, le-am cerut studentelor să răspundă la un sondaj pe tema economisirii apei, care consta în itemi destinați a le face conștiente de atitudinile pro-economisire și de faptul că uneori propriul comportament în legătură cu dușul era unul risipitor.

Rezultatele sunt concordante cu cele din experimentul cu prezervativul: am descoperit efecte de disonanță numai în grupul în care participantele predicau ceea ce nu practicau întotdeauna. Adică, în condiția în care studentele erau convinse să susțină dușurile scurte și erau conștiente de comportamentul trecut, făceau dușuri foarte scurte. Mai exact, în condiția de disonanță crescută, durata medie a dușului (care, din cauza clorului din piscină, includea șampon și balsam) a fost de 3 minute și 30 secunde (ceea ce e scurt!) și a fost semnificativ mai scurtă decât în condiția de control.

Cum putem fi siguri că în aceste experimente este vorba despre disonanță? Chiar dacă rezultatele sunt concordante cu formularea teoriei disonanței din perspectiva concepției despre sine, mai există o interpretare posibilă. Ne putem imagina că efectele manipulării ipocriziei s-ar fi putut datora efectelor de amorsare. Combinația dintre susținerea pro-atitudinală și evidențierea comportamentului trecut ar fi putut contribui, într-un mod cumulativ, la accesibilitatea ridicată a atitudinii pozitive a participanților față de utilizarea prezervativului sau economisirea apei, favorizând astfel o corespondență mai solidă între atitudini și comportament (de ex., Fazio, 1989). Însă, mai este nevoie să stabilim exact că efectul ipocriziei implică activare fiziologică, o dovadă care indică prezența disonanței, în loc de simpla influență a evidențierii atitudinii.

Un experiment de Fried și Aronson (1995) oferă exact acest tip de dovadă. În contextul paradigmei ipocriziei, experimentul a folosit o manipulare a atribuirii eronate a activării, o strategie dezvoltată cu măiestrie de către Zanna și Cooper într-o cercetare timpurie, care verifica existența disonanței ca stare de activare inconfortabilă. Zanna și Cooper au descoperit că

atunci când li se oferea participanților posibilitatea de a atribui în mod greșit starea de activare unei alte surse decât comportamentului declanșator de disonanță — de exemplu, unei camere supra-încălzite, unui placebo sau luminilor fosforescente intense — nu mai apărea schimbarea de atitudine, asociată în mod obișnuit cu reducerea disonanței.

Folosind o variantă modificată a versiunii anterioare a experimentului cu prezervativul, studiul lui Fried și Aronson (1995) le-a cerut participanților să compună și să prezinte un discurs pro-atitudinal, înregistrat video, care să susțină importanța reciclării. Aceste discursuri urmau să fie prezentate, aparent, unor grupuri diferite, ca parte dintr-o campanie ce viza creșterea participării în programele de reciclare din campus și din comunitatea mai extinsă. Unei jumătăți dintre participanți le-a fost indusă ipocrizia, cerându-le să enumere exemple recente de situații în care nu au reușit să recicleze; cealaltă jumătate a scris și prezentat discursul, fără a li se fi reamintit de comportamentul risipitor. În plus, jumătate dintre participanții fiecărei condiții au avut posibilitatea de a atribui în mod eronat starea de activare diferiților factori de mediu din cadrul laboratorului. Mai exact, participanților li s-a cerut să răspundă la întrebări legate de iluminarea, temperatura și nivelul de zgomot al încăperii și inclusiv de modul în care acești factori ar fi putut să îi influențeze. (Acest lucru a fost realizat sub pretextul unui sondaj privind potrivirea încăperii ca spațiu de laborator — o cerință care părea irelevantă pentru studiul în care erau implicați participanții.) Pe scurt, susținerea pro-atitudinală a fost menținută constantă, iar evidențierea comportamentului anterior al participanților și atribuirea eronată erau manipulate, producând un model factorial de tip 2 × 2, cu următoarele condiții: (a) ipocrizie (evidențiere

înaltă), (b) ipocrizie cu atribuire eronată, (c) fără ipocrizie (evidențiere scăzută) și (d) fără ipocrizie, cu atribuire eronată. Reducerea disonanței era măsurată cerând participanților să ajute voluntar o organizație locală de reciclare, solicitând la telefon sprijin pentru reciclare.

Rezultatele experimentului au scos la iveală că activarea a fost într-adevăr prezentă în condiția de ipocrizie. Participanții în condiția de ipocrizie cărora nu li s-a oferit oportunitatea de a atribui eronat sursa activării s-au oferit voluntari mai des, într-o măsură semnificativ mai mare și pentru perioade mai lungi în comparație cu participanții celorlalte condiții. Mai mult, comportamentul de voluntariat pentru participanții din condiția de ipocrizie cărora li s-a permis atribuirea eronată nu era diferit de cel al participanților care nu fuseseră expuși manipulării ipocriziei.

Mai recent, paradigma ipocriziei a fost testată și extinsă în mai multe arii, inclusiv sănătate, mediu și politică de către Jeff Stone și studenții săi (de ex., Focella și Stone, 2013; Focella, Stone, Fernandez, Cooper, și Hogg, 2016; Stone și Fernandez, 2011; Stone și Focella, 2011).

IPOCRIZIE: DISONANȚĂ ÎN ABSENȚA CONSECINȚELOR ADVERSE

Așa cum am afirmat mai sus, motivul inițial pentru care am dezvoltat paradigma ipocriziei a fost formulat în încercarea mea de a aplica teoria disonanței la soluționarea unei probleme sociale. Câștigul ascuns a fost acela că a adus lumină printre teoreticienii disonanței asupra unei controverse teoretice interesante.

Ar fi trebuit să spun la început că cercetarea disonanței tindea să fie o afacere de familie; așadar, controversele erau invariabil dispute prietenești la cină. O astfel de controversă implică teoria noii perspective (*new look*), dezvoltată în urmă cu câțiva ani de Cooper și Fazio (1984). Examinând experimentele timpurii de acord forțat, cum sunt Festinger-Carlsmith (1959) și Nel și colab. (1969), Cooper și Fazio făceau o descoperire interesantă: în aceste experimente, pe lângă disonanța pe care o trăiau, participanții cauzau și consecințe neplăcute persoanei care le primea mesajul; adică, mințirea altei persoane presupune aducerea unor prejudicii acelei persoane. Următorul pas a fost unul îndrăzneț: Cooper și Fazio afirmau că disonanța nu se producea nicidecum din cauza cogniților incompatibile, ci era activată mai degrabă de sentimentul de responsabilitate personală pentru producerea unui eveniment advers sau nedorit. Sau, folosind termenii mei, disonanța era cauzată numai de răul produs altei persoane, care constituie o amenințare la adresa concepției despre sine a persoanei ca ființă umană cu un sine moral bun.

Cu toate că am apreciat curajul implicit al teoretizării lui Cooper și Fazio (1984), nu puteam subscrie la ideea consecințelor adverse ca esențiale în existența disonanței. Mai mult, în termenii discuției mele anterioare despre domeniu versus precizie, mi se pare că ipoteza lui Cooper și Fazio limitează enorm domeniul de aplicabilitate a teoriei, fără să câștige nimic în strictețe ce nu era deja prezent în ideea concepției despre sine.

Cum s-ar testa în mod empiric această diferență? Acum câțiva ani, eram într-un impas deoarece nu știam cum aș putea obține incongruență în tipul de experiment Festinger-Carlsmith (1959), fără a genera consecințe adverse pentru persoana care primește mesajul. Adică, dacă induci o altă persoană în eroare spunându-i

ceva ce crezi că este fals, produci întotdeauna consecințe nedorite. Dar, fără să ne dăm seama, pare-se că studenții mei și cu mine am găsit soluția în experimentele cu ipocrizia. În acest procedeu, participanții predică ceea ce ei nu practică (și trăiesc, prin urmare, disonanță), dar unde sunt consecințele adverse pentru audiență în experimentul cu prezervativul? Nu există. Într-adevăr, în măsura în care „ipocriții" reușesc în a fi convingători, departe de a produce consecințe nedorite celor care primesc mesajul, le-ar putea foarte bine salva viața. Și, este limpede din datele noastre, participanții trăiau disonanță. Pentru întreaga discuție pe tema acestei controverse teoretice, vedeți Thibodeau și Aronson (1992).

AUTOJUSTIFICAREA ȘI STIMA DE SINE — CÂTEVA SUPOZIȚII FĂRĂ DOVEZI

Am considerat încă de la început că teoria disonanței este o explicație elocventă pentru o gamă largă de comportamente umane. Omul de știință din mine a fost întotdeauna încântat de predicțiile interesante și non-evidente generate de teorie, ca și de experimentele creative utilizate în testarea predicțiilor. Dar, în același timp, umanistul din mine a fost mereu un pic tulburat de imaginea mai degrabă sumbră și respingătoare în care teoria zugrăvea condiția umană — silindu-ne mereu să ne justificăm acțiunile în urma faptelor. De-a lungul ultimilor ani, raționamentul pe tema disonanței și a concepției despre sine m-au condus spre presupuneri asupra modului în care stima de sine a individului ar putea interacționa cu trăirea și reducerea disonanței. Aceste ipoteze ar putea sugera o imagine mai

completă a naturii umane. Rețineți două experimente curioase din literatura pe tema disonanței. Mai întâi, să privim spre un experiment pe care l-am efectuat acum mulți ani împreună cu David Mettee (Aronson și Mettee, 1968), în care am demonstrat că dacă am ridica temporar stima de sine a unei persoane, acest lucru ar preveni producerea unui act imoral de tipul înșelăciunii. Am descoperit că stima de sine ridicată servește anticipării actului imoral ca fiind mai disonant decât ar fi fost altfel. Așadar, când participanții noștri au fost puși într-o situație în care aveau posibilitatea de a câștiga bani la un joc de cărți trișând discret, au fost capabili să-și spună, de fapt: „Oamenii minunați ca mine nu trișează!". Și au reușit să reziste tentației de a trișa, într-o măsură mai mare decât cei din condiția de control.

Să luăm acum un experiment efectuat de Glass (1964). În acest studiu, oamenii au fost puși în situația în care au fost convinși să aplice o serie de șocuri electrice unor alte persoane. Au avut apoi posibilitatea de a-și evalua victimele. Teoria disonanței prezice că, dacă indivizii se simt groaznic la gândul că au rănit pe altcineva, una dintre modalitățile de reducere a disonanței este de a se convinge pe sine că victima este o persoană îngrozitoare, care merită să sufere durerea produsă de șocul electric. Glass a descoperit că exact indivizii cu stima de sine cea mai înaltă erau cei care își denigrau cel mai mult victimele. Aveți în vedere ironia: doar pentru că eu sunt o persoană atât de drăguță, dacă fac ceva care îți produce durere, trebuie să mă conving că tu ești un șobolan. Cu alte cuvinte, deoarece persoanele bune ca mine nu caută să rănească oameni nevinovați, trebuie că tu ai meritat fiecare lucru rău pe care ți l-am făcut. Pe de altă parte, dacă mă consider deja a fi un ticălos, atunci suferința produsă altora nu induce atât de multă disonanță; prin urmare, am mai puțin

nevoie de a mă convinge că tu îți meriți soarta. Drama finală este, desigur, că odată ce am reușit să mă conving că tu ești o persoană îngrozitoare, inhibiția mea scade și îți pot face rău în continuare.

Aronson și Mettee (1968) arătau că stima de sine crescută poate servi drept frână împotriva comportamentului imoral, în timp ce Glass (1964) arăta că odată ce o persoană comite o acțiune imorală, stima de sine înaltă îl conduce spre situații în care poate comite rele suplimentare. Cântărind aceste două experimente, am ajuns la concluzia că a ne gândi la stima de sine ca la un fenomen unidimensional — fie înaltă, fie scăzută — este un mod prea simplist. Argumentul meu este similar în acest caz cu acela al lui Baumeister (1998); Kernis, Cornell, Sun, Berry și Harlow (1993); Rohan (1996); și Waschull și Kernis (1996). Ideea mea despre stima de sine este că aceasta poate fi înaltă sau scăzută, fragilă sau bine înrădăcinată. În acest context, *bine înrădăcinată* înseamnă că o imagine de sine pozitivă a fost dezvoltată și susținută în timpul mai multor comportamente anterioare, în timp ce *fragilă* sugerează că imaginea de sine pozitivă nu a fost dezvoltată într-un mod solid. Oamenii cu stimă de sine înaltă și bine înrădăcinată nu au nevoie să fie preocupați de dezvoltarea sau verificarea imaginii de sine și pot intra în situații cu încrederea că sunt competenți și morali. Pe de altă parte, oamenii cu stimă de sine înaltă și fragilă, din cauza lipsei soliditățiii imaginii de sine, sunt preocupați excesiv de păstrarea cu orice preț a unei imagini de sine morale și competente.

În mod caracteristic, oamenii cu stimă de sine înaltă și fragilă, în străduința lor de a-și menține credința în propria competență și cinste, se mândresc deseori cu realizările lor — încercând cu disperare să se convingă pe sine și pe alții că sunt grozavi. Dar

comportamentul lor lăudăros, judecățile eronate, greșelile și rătăcirile cauzate de faptul că se gândesc mai mult la sine decât la situația în care se află tind să năruiască imaginea fragilă pe care încearcă să o apere. Drept rezultat, se simt adesea ca niște impostori și se străduiesc mereu să dovedească contrariul. Prin urmare, încearcă să câștige fiecare dispută, forțându-se să creadă că au întotdeauna dreptate, justificându-și față de sine comportamentul cu fiecare ocazie și explicând eșecurile și greșelile în loc de a încerca să se ocupe de ele un timp suficient pentru a învăța din acestea.

Spre deosebire de aceștia, oamenii cu stimă de sine înaltă și bine înrădăcinată nu sunt interesați de câștigarea disputelor de dragul de a câștiga, nu au nevoie să creadă că au mereu dreptate sau să explice eșecurile și greșelile și nici să se angajeze în autojustificarea frenetică pe care cei cu stimă de sine înaltă și fragilă o fac în mod constant. În loc de acestea, atunci când eșuează sau fac greșeli, oamenii cu stimă de sine înaltă și bine înrădăcinată își pot privi erorile și învăța de pe urma lor. De exemplu, o persoană cu stimă de sine înaltă, bine înrădăcinată, poate privi spre greșelile sale și spune: „Am dat-o în bară. Am făcut o prostie (sau un lucru dăunător ori imoral). Dar chiar dacă de data aceasta am făcut așa ceva, nu înseamnă că sunt un om prost (sau rău ori imoral). Să mă gândesc. Cum s-a întâmplat? Cum pot face mai bine? Ce pot învăța din această situație, în așa fel încât să scad posibilitatea de a mai greși în acest fel vreodată?".

În acest punct, nu știu dacă dimensiunea stimă de sine fragilă și bine înrădăcinată este distribuită uniform. Dacă aș risca să ghicesc, aș specula că stima de sine înaltă și bine înrădăcinată nu este un lucru obișnuit; în consecință, părerea mea este că majoritatea oamenilor care obțin scoruri mari în măsurătorile

B.C.U. M. EMINESCU IASI
PEDAGOGIE - PSIHOLOGIE

generale ale stimei de sine s-ar grupa aproape de capătul fragil al continuumului. Dacă acest lucru ar fi adevărat, ar justifica cu siguranță comportamentul participanților cu stimă de sine înaltă din experimentul lui Glass (1964), care nu pregetau să-și defăimeze victimele. În schimb, oamenii cu stimă de sine înaltă și bine înrădăcinată nu ar folosi denigrarea victimelor ca modalitate de a-și reduce disonanța; mai probabil, și-ar asuma responsabilitatea propriilor acțiuni și ar încerca să repare într-un fel comportamentul crud.

Acesta mi se pare un domeniu de investigare important. Repet, acestea sunt mai degrabă ipoteze; nu am date care să le confirme. Pare într-un fel rezonabil să închei acest capitol cu niște speculații fără dovezi, deoarece consider că detaliile interesante încă nerezolvate sunt cele care fac din știință un demers atât de captivant.

BIBLIOGRAFIE

Aronson, E. (1960). *The cognitive and behavioral consequences of the confirmation and disconfirmation of expectancies* [Propunere de grant]. Harvard University.

Aronson, E. (1968). Dissonance theory: Progress and problems. În *Theories of cognitive consistency: A sourcebook*, R.P. Abelson, E. Aronson, W.J. McGuire, T.M. Newcomb, M.J. Rosenberg și P.H. Tannenbaum (coord.). Chicago, IL: Rand McNally.

Aronson, E. și Carlsmith, J.M. (1962). Performance expectancy as a determinant of actual performance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 65*, 178–182. http://dx.doi.org/10.1037/h0042291

Aronson, E. și Carlsmith, J.M. (1968). Experimentation in social psychology. În *The handbook of social psychology* (2nd ed., Vol. 2, pp. 1–79), G. Lindzey și E. Aronson (coord.). Reading, MA: Addison-Wesley.

Aronson, E., Chase, T., Helmreich, R. și Ruhnke, R. (1974). A two-factor theory of dissonance reduction: The effect of feeling stupid or feeling awful on opinion change. *International Journal for Research and Communication, 3,* 59–74.

Aronson, E., Ellsworth, P., Carlsmith, J.M. și Gonzales, M.H. (1990). *Methods of research in social psychology.* New York, NY: McGraw Hill.

Aronson, E., Fried, C. și Stone, J. (1991). Overcoming denial and increasing the intention to use condoms through the induction of hypocrisy. *American Journal of Public Health, 81,* 1636–1638. http://dx.doi.org/10.2105/AJPH.81.12.1636

Aronson, E. și Mettee, D.R. (1968). Dishonest behavior as a function of differential levels of induced self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology, 9,* 121–127. http://dx.doi.org/10.1037/h0025853

Aronson, E. și Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 59,* 177–181. http://dx.doi.org/10.1037/h0047195

Asch, S.E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. În *Groups, leadership and men* (pp. 177–190) H. Guetzkow (coord.). Pittsburgh, PA: Carnegie Press.

Baumeister, R.E. (1998). The self. În D. Gilbert, S. Fiske și G. Lindzey (coord.), *The hand- book of social psychology* (4th ed., pp. 680–740). Boston, MA: McGraw-Hill.

Cohen, A.R. (1962). An experiment on small rewards for discrepant compliance and attitude change. În *Explorations in cognitive dissonance* (pp. 73–78), J.W. Brehm și A.R. Cohen (coord.). New York, NY: Wiley.

Cooper, J. și Fazio, R.H. (1984). A new look at dissonance theory. În *Advances in experimental social psychology* (Vol. 17, pp. 229–266), L. Berkowitz (coord.). Orlando, FL: Academic Press.

Dickerson, C., Thibodeau, R., Aronson, E. și Miller, D. (1992). Using cognitive dissonance to encourage water conservation. *Journal of Applied Social Psychology, 22*, 841–854. http://dx.doi.org/10.1111/j.1559-1816.1992.tb00928.x

Fazio, R.H. (1989). On the power and functionality of attitudes: The role of attitude accessibility. În *Attitude structure and function* (pp. 153–179), A.R. Pratkanis, S.J. Breckler și A.G. Greenwald (coord.), Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Evanston, IL: Row, Peterson.

Festinger, L. și Carlsmith, J.M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 58*, 203–210. http://dx.doi.org/10.1037/h0041593

Focella, E. și Stone, J. (2013). The use of hypocrisy for promoting environmentally sustainable behaviors. În *Encouraging Sustainable Behavior* (pp. 203–218), H. van Tripp (coord.), New York, NY: Psychology Press.

Focella, E., Stone, J., Fernandez, N.C., Cooper, J. și Hogg, M. (2016). Vicarious hypocrisy: Bolstering attitudes and taking action after exposure to a hypocritical ingroup member. *Journal of Experimental Social Psychology, 62*, 89–102. http://dx.doi.org/ 10.1016/j.jesp.2015.09.014

Freedman, J. (1965). Long-term behavioral effects of cognitive dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology, 1,* 145–155. http://dx.doi.org/10.1016/ 0022-1031(65)90042-9

Fried, C.B. și Aronson, E. (1995). Hypocrisy, misattribution, and dissonance reduction. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21,* 925–933. http://dx.doi.org/10.1177/ 0146167295219007

Glass, D.C. (1964). Changes in liking as a means of reducing cognitive discrepancies between self-esteem and aggression. *Journal of Personality, 32,* 531–549. http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-6494.1964.tb01357.x

Hovland, C.I. și Weiss, W. (1951). The influence of source credibility on communication effectiveness. Public Opinion Quarterly, 15, 635–650. http://dx.doi.org/10.1086/266350

Kernis, M.H., Cornell, D.P., Sun, C.-R., Berry, A. și Harlow, T. (1993). There's more to self-esteem than whether it is high or low: The importance of stability of self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology, 65,* 1190–1204. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.65.6.1190

Nel, E., Helmreich, R. și Aronson, E. (1969). Opinion change in the advocate as a function of the persuasibility of his audience: A clarification of the meaning of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 12,* 117–124. http://dx.doi.org/ 10.1037/h0027566

Rohan, M.J. (1996). *The performance-integrity framework: A new solution to an old problem* (Teză de doctorat nepublicată), Universitatea din Waterloo, Waterloo, Ontario, Canada.

Stone, J., Aronson, E., Crain, A.L., Winslow, M.P. și Fried, C.B. (1994). Inducing hypocrisy as a means of encouraging young adults to use condoms. *Personality and Social*

Psychology Bulletin, 20, 116–128. http://dx.doi.org/10.1177/0146167294201012

Stone, J. și Fernandez, N.C. (2011). When thinking about less failure causes more dissonance: The effect of elaboration and recall on behavior change following hypocrisy. *Social Influence, 6,* 199–211. http://dx.doi.org/10.1080/15534510.2011.618368

Stone, J. și Focella, E. (2011). Hypocrisy, dissonance and the self-regulation processes that improve health. *Self and Identity, 10,* 295–303. http://dx.doi.org/10.1080/15298868.2010.538550

Swann, W.B., Jr. (1984). Quest for accuracy in person perception: A matter of pragmatics. *Psychological Review, 91,* 457–477. http://dx.doi.org/10.1037/0033-295X.91.4.457

Swann, W.B., Jr. (1990). To be adored or to be known? The interplay of self-enhancement and self-verification. În *Handbook of motivation and cognition* (pp. 408–448), R.M. Sorrentino și E.T. Higgins (coord.), New York, NY: Guilford Press.

Swann, W.B., Jr. (1996). *Self-traps: The elusive quest for higher self-esteem.* New York, NY: Freeman.

Swann, W.B., Jr. și Pelham, B.W. (1988). *The social construction of identity: Self-verification through friend and intimate selection* (Manuscris nepublicat). Universitatea Texas dint Austin.

Swann, W.B., Jr. și Read, S.J. (1981). Acquiring self-knowledge: The search for feedback that fits. *Journal of Personality and Social Psychology, 41,* 1119–1128. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.41.6.1119

Thibodeau, R. și Aronson, E. (1992). Taking a closer look: Reasserting the role of the self-concept in dissonance

theory. *Personality and Social Psychology Bulletin, 18*, 591–602. http://dx.doi.org/10.1177/0146167292185010

Waschull, S. și Kernis, M. (1996). Level and stability of self-esteem as predictors of children's intrinsic motivation and reasons for anger. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22*, 4–13. http://dx.doi.org/10.1177/0146167296221001

Zanna, M.P. și Cooper, J. (1974). Dissonance and the pill: An attribution approach to studying the arousal properties of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 29*, 703–709. http://dx.doi.org/10.1037/h0036651

Teoria confirmării sinelui. Actualizare și evaluare

Joshua Aronson, Geoffrey Cohen și Paul R. Nail

> *Deoarece afirmația principală a teoriei disonanței a fost confirmată cu suficientă regularitate, nu vom obține mare lucru din cercetări suplimentare asupra acestui domeniu.*
>
> — E.E. JONES, THE HANDBOOK OF SOCIAL PSYCHOLOGY (1985, P. 57)

În mod atipic, timpul a dovedit că Ned Jones (E.E. Jones, 1985) se înșela. Teoria disonanței are acum mai bine de 60 de ani și, așa cum o dovedește conținutul acestui volum, sunt încă multe de obținut de pe urma cercetării fenomenelor de disonanță. În plus, este limpede că declarațiile lui Jones și ale altora privind declinul interesului față de teorie erau premature. Acest volum este mărturia activității de cercetare care a populat jurnalele de specialitate cu studii ale disonanței. Într-o căutare pe *PsycINFO*, am găsit 68 de articole care aveau ca temă explicită teoria disonanței, publicate în jurnale între 1991-1996, o creștere robustă față de 38 de articole între anii 1985 și 1990.

* **Accesibil în original la:** http://dx.doi.org/10.1037/0000135-008

În acest capitol, discutăm *teoria confirmării sinelui* (Steele, 1988)[27], o dezvoltare teoretică pe care o considerăm o forță majoră în renașterea interesului și progresului în studiul proceselor de disonanță. Cu toate că este o teorie vastă, abordând procesele de menținere a stimei de sine care stau la baza unui domeniu larg de fenomene, o mare parte din cercetarea publicată pe tema teoriei confirmării sinelui a căutat să ofere explicații alternative efectelor de disonanță.

Nu susținem că teoria confirmării sinelui este o formulare mai corectă despre mintea și acțiunea umană decât teoria originală a lui Festinger (vedeți Steele, 1988, Steele și Spencer, 1992; Steele, Spencer și Lynch, 1993) sau alte revizuiri ale teoriei (de ex., Cooper și Fazio, 1984; Thibodeau și Aronson, 1992). Sperăm, în schimb, să arătăm că perspectiva confirmării sinelui este deosebit de valoroasă în modul în care și teoria lui Festinger era valoroasă — în simplitatea, amploarea și bogăția sa, ca sursă de ipoteze noi și verificabile. Pe lângă a-i celebra progresul, discutăm câteva dintre provocările pe care le ridică datele recente asupra rolului concepției despre sine în teoria disonanței.

TEORIA PE SCURT

Potrivit teoriei confirmării sinelui, gândul și acțiunea sunt ghidate de o motivație puternică de menținere a unei imagini de sine generale adecvate din punct de vedere moral și adaptativ. Ne dorim să ne vedem pe noi înșine ca fiind buni, capabili și apți de a ne prezice și controla rezultatele în domeniile care contează

[27] Scrierea acestui capitol a beneficiat de pe urma multelor conversații plăcute cu Claude Steele.

pentru noi. Conștientizarea informației care amenință această imagine ne determină să îi restaurăm integritatea. Impulsul confirmării sinelui, asemenea motivației din starea de disonanță, poate fi puternic sau slab, depinzând de proporția amenințării la adresa imaginii de sine. Însă, deoarece scopul este valoarea de sine globală și nu congruența cognitivă, avem o flexibilitate formidabilă în satisfacerea nevoii de restabilire a unui sentiment de virtute generală. Valoarea de sine derivă din mai multe resurse, din nenumăratele concepții despre sine presupuse a constitui un sistem al sinelui mai amplu. Așadar, sinele mai mare poate fi reafirmat prin gând sau acțiune adresată uneia sau mai multora dintre aceste resurse ale sinelui. Atât timp cât confirmarea concepției despre sine este suficient de importantă, această modalitate de restabilire a sentimentelor de integritate de sine poate elimina necesitatea rezolvării incongruenței declanșatoare sau a amenințării, deoarece „războiul, și nu bătălia orientează sistemul [sinelui]" (Steele, 1988). De exemplu, o persoană nu are nevoie să raționalizeze o decizie regretabilă de la serviciu, dacă își asigură sentimentul global al valorii de sine din a fi un bun părinte sau membru al comunității. Nici fumătorii nu au nevoie să nege riscurile obiceiului autovătămător, dacă își pot găsi alte modalități de a-și consolida sinele global, de exemplu prin confirmarea competențelor și valorii la locul de muncă.

Pe baza acestui raționament, Steele și Liu (1983) anticipau că oamenii ar putea tolera foarte bine incongruența cognitivă în paradigma acordului forțat, atât timp cât procedura experimentală le oferea posibilitatea de a-și afirma unele trăsături importante ale sinelui — în acest caz, o valoare prețuită. Studenții au scris eseuri în favoarea creșterii taxei la universitate. Imediat după scrierea eseului, dar înainte de măsurarea atitudinii,

unora dintre participanți li s-a reamintit de un aspect important al concepției despre sine, prin completarea unei scale de valori estetice (participanții orientați spre valori). Alți participanți au parcurs aceeași procedură, dar au fost incluși în studiu pentru că valorile estetice nu erau importante pentru ei (participanți fără orientare spre valori). Așa cum era anticipat, completarea scalei de valori elimina disonanța — nu exista schimbare de atitudine în direcția eseului —, dar numai în cazul participanților cu orientare spre valori. Potrivit lui Steele și Liu, aceste descoperiri susțin teoria confirmării sinelui în fața explicației lui Festinger (1957) bazate pe congruență, deoarece, deși completarea scalei de valori nu a redus incongruența atitudine–comportament, participanții orientați spre valori nu au prezentat necesitatea raționalizării comportamentului. În studiile ulterioare, „afirmarea valorii" s-a dovedit a reduce raționalizarea în paradigma libertății de alegere (Steele, Hopp și Gonzales [citat în Steele, 1988]).

În lucrări mai recente, Steele și colegii săi (Steele, Spencer și Lynch, 1993) au dus un pas mai departe raționamentul confirmării sinelui, pentru a obține o predicție suplimentară în ceea ce privește rolul stimei de sine dispoziționale în procesele de disonanță. Ei au susținut că, în situațiile declanșatoare de disonanță, oamenii cu stimă de sine înaltă ar fi mai puțin predispuși spre raționalizare, prin comparație cu cei care au o stimă de sine scăzută. De ce? Pentru că persoanele cu stimă de sine înaltă au probabil mai multe resurse interne, adică, mai multe concepții favorabile despre sine, care susțin stima de sine în fața amenințării inerente episodului activator de disonanță. Versiunea simplă a acestei ipoteze nu a fost susținută în cercetarea lui Steele și colab. Adică, persoanele cu stimă de sine

înaltă nu făceau dovada unei raționalizări mai reduse față de cei cu stimă de sine scăzută, în cadrul procedurilor standard de disonanță. Însă ipoteza era confirmată dacă, chiar înainte de manipularea disonanței, concepțiile despre sine ale participanților erau evidențiate prin completarea unui chestionar al stimei de sine. În acest scenariu, numai participanții cu stimă de sine scăzută raționalizau, în timp ce indivizii cu stimă de sine înaltă nu prezentau dovezi de raționalizare. Această ultimă descoperire oferă suport solid pentru reducerea disonanței prin modelul resurselor.

Cei interesați de teoria disonanței pot observa că rezultatele studiului lui Steele și colab. (1993) contravin reformulării disonanței din perspectiva *congruenței de sine* (vedeți capitolul 7). Modelul congruenței de sine, asemenea teoriei confirmării sinelui, privește disonanța ca fiind mediată de eu și nu ca o nevoie de coerență cognitivă de sine stătătoare (vedeți Greenwald și Ronis, 1978). Cu toate acestea, spre deosebire de modelul confirmării sinelui, modelul congruenței de sine pune încă nevoia de congruență în centrul disonanței. Din această perspectivă, o cogniție dată activează disonanța, deoarece este incongruentă cu o concepție despre sine — oamenii trăiesc disonanță pentru că percep o incongruență între un comportament (de ex., scrierea unui eseu contra-atitudinal) și o concepție valorizată despre sine (a fi o persoană cinstită; vedeți capitolul 7 pentru o discuție completă). Așadar, teoriile confirmării sinelui și congruenței de sine fac predicții opuse cu privire la probabilitatea mai mare de a raționaliza a indivizilor cu stimă de sine scăzută sau a celor cu stimă de sine ridicată. Teoria confirmării sinelui prezice că indivizii cu stimă de sine scăzută vor raționaliza mai mult, deoarece au mai puține resurse de menținere a stimei, care să se opună

incongruenței amenințătoare. În mod contrar, teoria congruenței de sine prezice că indivizii cu stimă de sine înaltă vor raționaliza mai mult, deoarece concepția pozitivă despre sine a acestora va fi incompatibilă într-o măsură mai mare cu actul disonant. Astfel, descoperirea lui Steele și colab. (1993), că oamenii cu stimă de sine scăzută raționalizează mai mult decât cei cu stimă de sine înaltă, este un progres teoretic important — atât pentru teoria disonanței, cât și pentru studiul rolului concepției despre sine în cogniția socială.

ANALIZĂ: CÂTEVA ASPECTE TEORETICE EMERGENTE

Avem nevoie de o nouă teorie?

În pofida susținerii impresionante cunoscute de teoria confirmării sinelui oferite din partea lui Steele și a colegilor săi (Steele și Liu, 1983; Steele și colab., 1993) și nu numai (de ex., Tesser și Cornell, 1991), unii teoreticienii au pus la îndoială necesitatea unei teorii noi și separate care să explice rezultatele studiilor de confirmare a sinelui (de ex., Beauvois și Joule, 1996; Simon, Greenberg și Brehm, 1995; Thibodeau și Aronson, 1992; capitolul 7). De exemplu, Thibodeau și Aronson (1992) ne reamintesc că una dintre modalitățile de reducere a disonanței propuse în ipoteza lui Festinger (1957) este adăugarea de cogniții noi, consonante, elementelor disonante. Se postulează că aceste cogniții reduc probabil disonanța, deoarece magnitudinea disonanței este definită ca raportul dintre elementele disonante și suma celor disonante și consonante [$D/(D+C)$]. Thibodeau și Aronson afirmau că, odată ce valorile centrale ale participantului au fost

confirmate, nevoia de schimbare atitudinală este mică, deoarece confirmarea le reamintește de elementele cognitive relevante pentru sine, consonante cu o concepție pozitivă despre sine. Odată ce aceste elemente consonante sunt adăugate ecuației de disonanță, magnitudinea disonanței este redusă. Prin urmare, s-ar putea afirma că descoperirile teoriei confirmării sinelui pot fi înglobate ușor în formularea originală a teoriei disonanței.

Totuși, versiunea puternică a acestui argument este contestată de rezultatele lui Steele și colab. (1993), care sugerează că a le reaminti oamenilor propriile concepții despre sine nu numai că atenuează raționalizarea în rândul indivizilor cu stimă de sine înaltă, dar tinde și să o exacerbeze în cazul indivizilor cu stimă de sine scăzută. Thibodeau și Aronson (1992) au prezis contrariul cu privire la participanții cu stimă de sine scăzută. Pentru aceștia, completarea scalei de stimă de sine a scăzut magnitudinea disonanței, prin reducerea numărului de cogniții consonante cu o imagine de sine pozitivă. În orice caz, o strategie de limpezire a acestei tensiuni teoretice este aceea de a examina dacă o amenințare irelevantă pentru stima de sine crește sau scade raționalizarea într-o paradigmă a disonanței. O creștere ar susține modelul resurselor; o descreștere ar susține formularea originală a congruenței. Din câte știm, nu există o testare directă a acestei întrebări.

Într-o notă ușor diferită, Simon și colab.(1995) au sugerat că intervențiile de confirmare a sinelui pot elimina nevoia de reducere a disonanței nu pentru că ar restabili imaginea de sine, ci pentru că stabilesc un cadru de referință care banalizează, reducând importanța relativă a elementelor disonante. Una dintre metodele de reducere a disonanței propuse de Festinger (1957) era descreșterea importanței cogniților disonante. Simon

și colab. au descoperit că reamintindu-le participanților de un aspect de importanță generală (de ex., foametea globală) a eliminat nevoia de reducere a disonanței în urma comportamentului contra-atitudinal. Acest lucru apărea indiferent dacă aspectul respectiv avea sau nu o importanță personală pentru participanți. Această descoperire contrazice teoria confirmării sinelui, deoarece, prin definiție, o chestiune nu poate confirma sinele decât dacă are o importanță personală înaltă.

Efectele stimei de sine dispoziționale

O altă problemă teoretică se referă la datele discutate privind modelul *resurselor* și la rolul stimei de sine. Așa cum observam, diferențele în stima de sine prezise de teoria confirmării sinelui apar numai atunci când se iau măsuri pentru a le reaminti participanților de resursele lor. Când oamenii sunt atenționați asupra resurselor, modelul funcționează. Dar unele dovezi ale lui Stone și ale colegilor săi (vedeți Stone, 1999) sugerează o nouă întorsătură. Această cercetare arăta că oamenii cu stimă de sine crescută raționalizează mai mult decât cei cu stimă de sine scăzută dacă sinele este activat *după* ce disonanța a fost provocată — în opoziție directă cu modelul centrat pe resurse. Când concentrarea asupra sinelui precede actul activator de disonanță, se susține modelul confirmării sinelui centrat pe resurse; când concentrarea asupra sinelui urmează manipulării disonanței, se menține modelul congruenței de sine.

Mai mult, unele studii au arătat că, în anumite condiții, confirmarea sinelui poate avea efectul opus — feedbackul pozitiv poate crește raționalizarea dacă focalizează atenția asupra domeniului amenințat de comportamentul disonant (J. Aronson,

Blanton și Cooper, 1995; Blanton, Cooper, Skurnik și Aronson, 1997). Blanton și colab., de exemplu, au urmărit studenți scriind eseuri disonante, împotriva creșterii fondurilor universității pentru studenții cu dizabilități, o temă de natură a le pune la îndoială compasiunea ca trăsătură a imaginii de sine. După scrierea eseului, participanții primeau feedback la un test de personalitate fictiv, pe care îl completaseră mai devreme. În una dintre condițiile experimentului, feedbackul a lăudat compasiunea autorului eseului (era, așadar, relevant pentru eseul lipsit de compasiune pe care participantul îl scrisese); în cealaltă condiție, feedbackul a apreciat creativitatea participantului (feedback irelevant). După citirea feedbackului, a fost evaluată atitudinea participanților cu privire la chestiunea reducerii fondurilor. Rezultatele au arătat că aprecierile relevante — confirmarea compasiunii participantului după actul lipsit de compasiune — au exacerbat disonanța, determinându-i să își schimbe atitudinea în direcția eseului mai mult decât participanții care nu au primit aprecieri. În condiția de feedback irelevant, nu exista schimbare de atitudine asociată raționalizării. Cu siguranță că procesul confirmării sinelui are câteva limitări; se pare că pentru a reduce disonanța ar putea fi nevoie ca aprecierea să fie mai degrabă irelevantă decât relevantă în raport cu actul activator de disonanță.

Nu sunt clare implicațiile acestei cercetări asupra reducerii disonanței în lumea reală, când nu este nimeni în jur care să centreze persoana asupra propriilor resurse — relevante sau irelevante, înainte sau după acțiune. Conduce stima de sine înaltă spre o raționalizare mai scăzută în afara laboratorului? Un studiu recent de Gibbons, Eggleston și Benthin (1997) sugerează că nu. Gibbons și colab. au urmărit raționalizarea nefumătorilor

care au recidivat și s-au apucat din nou de fumat. Contrar predicțiilor teoriei confirmării sinelui, dintre cei care au recidivat, persoanele cu stimă de sine înaltă aveau o probabilitate mai mare de a raționaliza reluarea obiceiului, prin negarea riscurilor fumatului. Cei cu stimă de sine scăzută se comportau așa cum ar prezice teoria congruenței de sine: păreau să-și accepte eșecul ca parte din imaginea de sine slabă.

Ce putem face cu dificultatea de a obține predicții clare despre rolul stimei de sine dispoziționale în disonanță sau, mai exact, cu rezultatele care sugerează că uneori confirmarea sinelui reduce și alteori crește disonanța? Ce concluzii pot trage teoreticienii disonanței din valoarea relativă a teoriei confirmării sinelui și a teoriilor mai convenționale ale congruenței de sine? Imaginea de sine poate funcționa uneori ca standard de conduită, evocând disonanța atunci când un comportament nu îndeplinește standardul. Și alteori, concepția despre sine poate servi drept resursă, reîntregind valoarea de sine în fața unei amenințări. Dacă sinele funcționează ca standard sau ca resursă, depinde de diferiți factori (cum ar fi relevanța și momentul în care este făcută confirmarea sinelui).

În susținerea acestui argument, un studiu a examinat dacă oamenii evită afirmațiile relevante pentru actul declanșator de disonanță (J. Aronson și colab., 1995). J. Aronson și colab. motivau că afirmațiile relevante oferă o amintire amenințătoare a eșecului de a trăi conform unui standard de conduită valorizat. În consecință, după ce s-au purtat într-un mod lipsit de compasiune, s-a observat că oamenii evitau feedbackul testului de personalitate care le aprecia compasiunea. Cu toate că acesta era măgulitor, era totodată amenințător, pentru că le reamintea participanților că și-au încălcat standardele obișnuite de

comportament generos și, prin urmare, intensifica disonanța indusă de acțiunea nepăsătoare de dinainte.

Așadar, concepțiile pozitive de sine pot funcționa atât ca resurse (conform Steele și colab., 1993), cât și ca standarde de conduită (conform J. Aronson și colab., 1995), în funcție de particularitățile situației. Așa cum demonstrează cercetarea lui Stone, Cooper, Galinsky și Kelly (1997), momentul în care are loc confirmarea, precum și relevanța acesteia pot determina când anume o concepție despre sine va *funcționa* ca resursă de confirmare. Există fără îndoială și alți factori — cum ar fi severitatea amenințării prezentate în experiment — care trebuie să conteze destul de mult. Efectul motivațiilor imaginii de sine asupra gândirii și comportamentului depinde de câțiva factori și nici confirmarea sinelui, nici congruența de sine nu oferă o imagine completă a modurilor complexe și numeroase în care oamenii își reglează concepțiile despre sine. Poate fi imposibil un calcul direct al nivelului de disonanță pe baza numărului concepțiilor de sine pozitive, dat fiind că importanța situațiilor determină dacă o anumită concepție despre sine este sursă de mândrie sau de rușine.

Acest ultim punct declanșează o critică amplă la adresa cercetării disonanței. Mulți investigatori presupun, explicit sau implicit, că la baza proceselor de disonanță ar sta un proces general, universal și invariabil. Aceasta este o iluzie; noi credem că forma procesului va depinde de specificul situațiilor. În consecință, precondițiile disonanței vor varia în funcție de context; uneori vor fi necesare deciziile liber alese, ale căror consecințe sunt adverse (Cooper și Fazio, 1984), iar alteori ele nu vor fi necesare (Thibodeau și E. Aronson, 1992; Harmon-Jones, 1999). Pot exista regularități situaționale comune fenomenelor de disonanță, cum

este, de exemplu, percepția amenințării la adresa sinelui. Dar procesul care creează această amenințare și strategiile pe care le aplică oamenii pentru a o reduce vor varia în mare măsură, în funcție de natura situației. Iluzia unui proces mental imaculat și precis alimentează multe cercetări, atât în tradiția disonanței, cât și în alte arii de investigații din psihologie. Aceasta derivă din ipoteza implicită a psihologiei generale asupra existenței unei unități centrale abstracte de procesare (UCP) numită *minte* și din ideea că sarcina cercetătorilor este de a distinge proprietățile și algoritmii acesteia cu metode de laborator din ce în ce mai precise (Shweder, 1991). Deoarece scopul este înțelegerea naturii acestui procesor dislocat din context, cercetătorii presupun că pot adera la o paradigmă și că, prin variațiuni sistematice ale acesteia, vor prezice în cele din urmă natura exactă a proceselor psihologice universale — legile fundamentale — subiacente fenomenelor psihologice, în acest caz fenomenelor de disonanță cognitivă. Dar o cantitate substanțială de dovezi acumulate sugerează că natura procesului psihologic depinde de conținutul situației — o critică adusă constant de cercetătorii din domeniul psihologiei culturale (de ex., Shweder, 1991).

SINTEZĂ ȘI CÂTEVA NOI DIRECȚII

Teoria disonanței cognitive a fascinat, parțial deoarece a cuprins atât de multe fenomene diferite. Folosind o construcție relativ simplă, a oferit o modalitate de înțelegere și discuție despre o arie vastă de comportamente umane. De exemplu, ar putea explica tiparele de transmitere a zvonurilor în urma catastrofelor (Festinger, 1957) sau comportamentul sectanților (Festinger,

Riecken și Schachter, 1956). Ne-a ajutat să înțelegem de ce oamenii ajung să iubească lucrurile pentru care suferă (E. Aronson și Mills, 1959) și să îi urască pe cei cărora le provoacă suferință (Glass, 1964). A oferit tehnici folositoare pentru părinți, de exemplu, cum să își învețe copiii să le placă legumele (Brehm, 1959) sau cum să îi determine să displacă o jucărie interzisă (E. Aronson și Carlsmith, 1962). Alte subiecte din sfera explicativă a disonanței includeau proiecția defensivă (Bramel, 1962), comportamentul consumatorului (Doob, Carlsmith, Freedman, Landauer și Tom, 1969), tratamentul fobiilor (Cooper, 1980) și obezității (Axsom și Cooper, 1985). Pe scurt, a fost mai degrabă sintetică decât analitică. Adică, a deschis uși spre manifestări noi și negândite ale unui proces, în loc de a descrie cu atenție condițiile de limită ale unui proces teoretic. Poate că, încurajată de criticile teoretice (de ex., Bem, 1967) și de ascendența abordării cognitive, cercetarea disonanței a devenit din ce în ce mai analitică și mai puțin sintetică (Berkowitz și Devine, 1989).

Un revers al abordării analitice a fost acela că testarea teoriei tindea să se autolimiteze la una sau două paradigme, conducând spre ideea greșită că o teorie se aplică în mare măsură proceselor care apar în acele paradigme. În cazul teoriei disonanței, majoritatea studiilor efectuate la începutul anilor 1970 foloseau paradigma *acordului indus*, o stare de fapt care a creat falsa impresie că teoria disonanței era în mare parte ceea ce se întâmplă cu atitudinea indivizilor după ce li s-a indus contrazicerea acesteia prin scrierea unui eseu în care susțineau opusul propriilor credințe. De exemplu, reformularea teoriei de către Cooper și Fazio (1984) se referă exclusiv la studiile care au folosit paradigma acordului indus, centrându-se asupra precondițiilor creării unei disonanțe suficiente pentru inducerea schimbării

atitudinale (de exemplu, pe consecințele adverse previzibile). Orizontul imens al teoriei disonanței era pierdut.

Teoria confirmării sinelui a avut o valoare extraordinară în avansarea studiului disonanței — sau cel puțin a fenomenelor similare acesteia — spre direcția sintezei și a descoperirii de arii noi în care menținerea imaginii de sine influențează credințele și comportamentul. Teoria confirmării sinelui oferă un cadru teoretic care, asemenea teoriei originale a lui Festinger, surprinde multe fenomene diferite într-o formulă unică, riguroasă. Despovărată de bagajul în exces pe care definiția *disonanței* l-a adunat în ultimele șase decenii și echipată cu tehnici metodologice noi derivate din perspectiva disonanței ca amenințare la adresa sinelui, teoria confirmării sinelui reexaminează un teritoriu vechi cu o perspectivă nouă. Oferim mai jos câteva exemple de cercetări recente derivate din logica teoriei confirmării sinelui. Rețineți că foarte puține au putut fi deduse din versiunea predominantă la vremea în care Jones (1985) declara că disonanța nu mai poate oferi nimic. Rețineți, de asemenea, și revenirea motivației în cadrul fenomenelor cum ar fi ideile preconcepute și distorsiunile inferențiale, care au fost înțelese în ultimele decenii în primul rând dintr-o perspectivă cognitivă. Pentru a demonstra influența motivației asupra cogniției și comportamentului, teoria confirmării sinelui oferă atât un cadru conceptual, cât și o tehnică metodologică.

Confirmarea sinelui și ideile preconcepute

Argumentând că oamenii se simt mai bine în raport cu sine prin disprețuirea membrilor unui grup social defavorizat, Fein și Spencer (1997) s-au întrebat dacă o confirmare a concepțiilor

despre sine ar putea reduce tendința de a evalua negativ membrii grupurilor stereotipizate. Participanții din studiul lor au evaluat o candidată la un post. Prin manipularea numelui de familie și afișarea fie a stelei lui David, fie a unui crucifix, era prezentată ca membră a unui grup stereotipizat negativ (o „prințesă iudeo-americană"[28]) sau nu (o italo-americană). Când participanților li s-a cerut să evalueze personalitatea candidatei, în ciuda faptului că avea calificări identice, femeia evreică a primit evaluări semnificativ mai scăzute decât americanca de origine italiană. Pe de altă parte, jumătate dintre participanții lui Fein și Spencer au avut posibilitatea de a-și afirma concepțiile despre sine, scriind despre o valoare importantă (de ex., artă, muzică sau film). Acești participanți nu au fost influențați de stereotip, adică ei nu au cotat negativ femeia evreică; au văzut-o ca fiind la fel de plăcută, cinstită și inteligentă ca atunci când ea a portretizat americanca de origine italiană.

Într-un studiu ulterior, Fein și Spencer (1997) au arătat că în urma amenințării stimei de sine a oamenilor prin oferirea de feedback la un test fictiv de inteligență, au crescut reacțiile defavorabile la adresa unui grup țintă, în acest caz, un bărbat presupus homosexual. Feedbackul negativ nu avea vreun efect asupra evaluărilor aceleiași persoane când aceasta nu era prezentată drept homosexual. Această lucrare este prima demonstrație empirică a forțelor motivaționale care stau la baza prejudecăților: sugerează că stereotipurile negative oferă mijloace „justificabile cognitiv" pentru creșterea stimei de sine.

---

28 „Jewish-American princess" este un stereotip privitor la femeile evreice, apărut la jumătatea secolului trecut și susținut în literatura și cinematografia americană, care portretiza femeile evreice din clasa superioară ca fiind materialiste, cochete, frivole.(*N.t.*)

Bazându-se pe creșterea gradului de conștientizare a conexiunii dintre stres și bolile fizice, Keough și colegii săi (Keough, 1997; Garcia și Steele, 1997) argumentau că efectul net al amenințărilor obișnuite ale stimei de sine ar putea fi scăderea stării de sănătate. Pe baza lucrărilor din teoria confirmării sinelui, au testat această idee folosind confirmarea sinelui într-un grup de studenți pe o anumită perioadă și comparând apoi starea de sănătate a acestora (măsurată prin instrumente de autoraportare) cu aceea a unui grup de control. Mai exact, în timpul unei vacanțe, studenții la care s-a folosit confirmarea sinelui au scris zilnic despre experiențele lor și sentimentele asociate acestora în raport cu o valoare personală importantă. Rezultatele au arătat că, prin comparație cu celelalte două condiții de control, cei care îndeplineau sarcina de confirmare a sinelui erau mai sănătoși fizic la finalul vacanței decât cei care scriau despre lucrurile care i-au făcut să se simtă bine sau despre activitățile prietenilor. Această cercetare a eliminat explicațiile convenționale (cum ar fi efectele dispoziției sau importanța gândurilor pozitive) și sugera că îmbunătățirea sănătății fizice s-a datorat acestui exercițiu unic de integrare a experiențelor zilnice într-o valoare personală importantă și nu simplei reflectări asupra evenimentelor plăcute.

Distorsiunile în persuasiune și negociere

Oamenii care au convingeri puternice pe o anumită temă tind să se agațe de propriile atitudini în fața informației ambigue sau chiar a datelor bine argumentate care le contrazic

credințele. Aceștia tind și să îi privească pe cei dedicați părerilor opuse ca fiind în eroare. Această tendință a primit de obicei explicații non-motivaționale (de ex., Lord, Ross și Lepper, 1979). Cohen, Aronson și Steele (1997) s-au întrebat dacă o parte din motivul pentru care oamenii se încăpățânează și refuză să-și schimbe părerea ar putea fi amenințarea la adresa sinelui — sau disonanța — deoarece aceste păreri sunt autodefinitorii. Ipoteza era simplă. Partizanii unei anumite credințe (de exemplu, susținătorii avortului sau opozanții și apărătorii pedepsei capitale) ar fi mult mai deschiși spre argumente opuse poziției lor dacă li s-ar oferi confirmarea dintr-o sursă alternativă de identitate sau valoare de sine. Această ipoteză a fost susținută într-o serie de studii. Într-unul dintre studii, opozanții și susținătorii pedepsei capitale erau mai convinși de un articol care le contesta părerea dacă, înainte de citirea acestuia, li se oferea conafirmarea sinelui sub forma feedbackului pozitiv asupra abilităților de perspicacitate socială. Militanții cărora li s-a aplicat confirmarea sinelui aveau o probabilitate mai scăzută de a-i respinge pe opozanții lor considerându-i extremiști politici și au devenit chiar mai critici în evaluarea dovezilor care le confirmau convingerile proprii pre-existente. Într-un alt studiu, o procedură de conafirmare a sinelui a redus tendința indivizilor de a se angaja în „devalorizarea reactivă" — impulsul problematic al negociatorilor de a devaloriza o concesie oferită în raport cu una care le este refuzată (Atkins, Ward și Lepper, 1997). Alte cercetări au dovedit că confirmarea sinelui reduce procesarea distorsionată a informației potențial amenințătoare într-o varietate de domenii, inclusiv a informației potențial dăunătoare sănătății (Sherman și Cohen, 2006). Mai mult, s-a descoperit că confirmarea sinelui favorizează intențiile și comportamentele sănătoase, probabil

datorită reducerii procesării distorsionate a informației potențial dăunătoare (Sweeney și Moyer, 2015). Cu toate că este o extensie a teoriei confirmării sinelui, această cercetare începe să rezolve și probleme clasice din psihologia socială privind efectul forțelor motivaționale asupra distorsiunilor cognitive (vedeți și Dunning, Leuenberger și Sherman, 1995; Kunda, 1987).

Confirmarea sinelui și performanța academică slabă a elevilor de culoare

Performanța sub așteptări a elevilor de culoare la testele standardizate și în școală a fost explicată în diferiți termeni pornind de la *dezavantajul sociologic* (Bereiter și Engelmann, 1966) până la *diferențe genetice* privind inteligența (de ex., Benbow și Stanley, 1980; Herrnstein și Murray, 1994; Jensen, 1969). Observând insuficiența acestor explicații, Steele și colegii săi (J. Aronson, Quinn și Spencer, 1997; Spencer, Steele, și Quinn, 1997; Steele, 1997; Steele și Aronson, 1995) au extrapolat logica teoriei confirmării sinelui pentru a oferi o explicație nouă. Ei au venit cu ipoteza că a fi ținta stereotipului negativ (de exemplu, „Oamenii de culoare nu sunt inteligenți") într-o situație în care acesta este relevant (cum ar fi testarea inteligenței) funcționa ca amenințare la adresa sinelui, având aceleași proprietăți activatoare. Au sugerat și că performanța sub așteptări a persoanelor de culoare (și a femeilor în matematică) se poate datora în parte anxietății suplimentare în situația de testare, cauzată de acest sentiment al „amenințării stereotipului". Într-o serie de studii care testau această ipoteză (Steele și Aronson, 1995), studenți albi și de culoare au primit un test standardizat dificil (Subscala de abilități verbale a examenelor de înregistrare a

absolventului) în condiții proiectate fie să elimine, fie să accentueze amenințarea stereotipului. Când amenințarea era crescută de sublinierea naturii evaluative a testului, studenții de culoare au avut performanțe mult mai scăzute decât studenții albi. Dar când amenințarea stereotipului a fost minimizată de introducerea aceluiași test ca non-evaluativ, studenții de culoare au avut rezultate similare cu cele ale studenților albi.

În ciuda faptului că situația amenințării stereotipului nu are nicio asemănare cu paradigma tradițională disonantă — confirmare a sinelui, gândirea situației de test în acești termeni a fost extrem de folositoare. Într-un studiu recent (J. Aronson și Damiani, 1997), am testat ipoteza conform căreia confirmarea sinelui ar putea tempera reducerea performanței generate de amenințarea stereotipului. În esență, ne-am întrebat dacă reamintirea sentimentului general al valorii propriei persoane ar putea-o proteja pe aceasta de amenințarea stereotipului negativ referitor la abilitățile intelectuale și de implicațiile perturbatoare ale acestuia asupra performanței. Am putea ajuta o persoană de culoare să obțină rezultate mai bune la un test confirmându-o într-un domeniu valorizat al concepției despre sine? Pentru a afla, am replicat procedura lui Steele și Aronson, descrisă mai sus. Dar în acest experiment, jumătate dintre cei care au dat testul au primit confirmarea sinelui înainte de începerea acestuia. Pentru unul dintre grupuri, confirmarea era relevantă: le-am confirmat abilitățile verbale. Celelalte două grupuri au primit o confirmare irelevantă (fie a abilităților sociale, fie a identității etnice). Rezultatele erau foarte clare. Singura confirmare de care cei testați au beneficiat era confirmarea abilităților verbale. În acest caz, relevanța a protejat participanții de amenințarea la adresa sinelui.

Citind literatura de specialitate asupra performanțelor academice scăzute, ne întâlnim frecvent cu argumentul modelelor de rol: de ce anume elevii de culoare și cei latino-americani nu reușesc în școală asemenea studenților albi? O explicație este lipsa modelelor de culoare sau latino-americane potrivite, care să demonstreze prin exemplul personal că persoanele din rasa lor pot avea succes academic. Acest argument iese, de asemenea, la suprafață, în timpul discuțiilor pe tema acțiunilor de confirmare. Însă, în ciuda atracției intuitive a acestui argument, dovada că prezența modelelor de rol îmbunătățește rezultatele elevilor minoritari este greu de obținut. Nu este deloc clar, de exemplu, dacă în campusurile colegiilor integrate există o corelație între numărul profesorilor de culoare și performanța academică a studentimii de culoare (J. Aronson și Disko, 1997).

Am analizat într-un studiu recent (J. Aronson și Disko, 1997) ipoteza derivată din teoria confirmării sinelui, că modelele de rol pot fi de fapt amenințătoare dacă acestea excelează în domeniile în care individul se simte amenințat. Drept rezultat, am putea mai degrabă denigra aceste modele, în loc de a ne identifica cu ele. Pentru a testa acest raționament, am dat studenților un test care urmărea fie abilitățile verbale, fie coordonarea mână-ochi. Indiferent de condiția experimentală, studenții au fost determinați să creadă că au avut rezultate slabe la test. Mai târziu, în contextul unui sondaj presupus a fi fără legătură cu testul precedent, le-am spus studenților că avem nevoie de ajutorul lor pentru a construi intervenții destinate motivării elevilor de liceu să excelеze în domeniul academic. Mai exact, le-am cerut să clasifice gradul de potrivire a diferitelor modele

de rol care ar putea fi folosite ca purtători de cuvânt pentru această cauză. Lista cu modele pe care le-au evaluat cuprindea persoane din domenii diferite: oameni de știință cunoscuți, sportivi, politicieni, scriitori și așa mai departe. Ipoteza-cheie s-a axat pe evaluările scriitorilor din lista noastră (de ex., Stephen King și Anne Rice), deoarece aceștia reprezentau categoria de persoane cu abilități verbale excelente, aceleași abilități de care jumătate dintre participanții noștri probabil se îndoiau din cauza eșecului pe care l-au avut în prima parte a studiului. Așa cum era de așteptat, participanții din condiția de eșec în abilitățile verbale au oferit scriitorilor evaluări negative mai mult decât altor candidați model. Acest tipar de denigrare a modelelor nu a apărut în condiția de coordonare mână-ochi. Credem că acest studiu ne ajută să explicăm de ce simpla prezență a unor modele de rol pozitive nu este suficientă. Elevii se pot simți amenințați, mai degrabă decât inspirați, de modelele excelente, mai ales în domeniile în care se simt neîncrezători.

Schimbarea concepției despre sine prin dezidentificare

Un avantaj în plus al abordării prin confirmarea sinelui îl reprezintă considerarea sinelui ca element în procesul de disonanță. Deoarece sinele este un element, schimbarea unei concepții despre sine poate fi un mijloc eficient de reducere a disonanței. Conform acestei ipoteze, atunci când comportamentul sau performanța într-un anumit domeniu aruncă o lumină negativă asupra propriei persoane, aceasta își poate menține stima de sine totală prin dezidentificarea de domeniul în cauză. De exemplu, am descoperit (J. Aronson și Fried, 1997) că persoanele de culoare cu rezultate academice relativ scăzute pe

parcursul școlarizării fac față acestei situații prin minimizarea importanței rezultatelor pentru concepțiile despre sine, adică raționalizează performanța scăzută prin reorganizarea priorităților (vedeți și Steele, 1997). Am studiat ipoteza *dezidentificării* și în domeniul valorilor morale. De exemplu, J. Aronson și colab.(1995) au descoperit că, după ce participanții s-au comportat fără compasiune, au încercat să se autoafirme prin negarea importanței compasiunii pentru concepțiile lor de sine. Cu toate că astfel de efecte puteau fi cu siguranță imaginabile și în formulările vechi ale teoriei disonanței, efectul disonanței asupra sinelui nu a fost niciodată un punct central. Într-un studiu înrudit din punct de vedere conceptual, s-a descoperit că oamenii își refac stima de sine pierdută în fața unei amenințări la adresa sinelui crescând identificarea cu un grup de referință valorizat, o reacție defensivă care era atenuată atunci când oamenii erau capabili să își confirme un alt aspect al concepției despre sine, fără legătură cu cel în cauză. Această cercetare demonstrează modul în care identificarea și dezidentificarea pot produce schimbări în concepția despre sine — o descoperire care aduce provocări serioase teoriilor convenționale pentru care identitatea socială este fixă și nu flexibilă (Garcia și Steele, 1997).

CONCLUZII

Teoria confirmării sinelui a contribuit considerabil la revenirea disonanței și a proceselor motivaționale în analiza fenomenelor semnificative ale psihologie sociale (vedeți Sherman și Cohen, 2006, pentru un rezumat). Asemenea versiunii timpurii

a teoriei disonanței, teoriei confirmării sinelui îi lipsește precizia referitoare la unele dintre ipotezele sale și la procesul de mediere (vedeți Critcher și Dunning, 2015 pentru câteva dovezi legate de mediere). Însă, la fel ca în cazul teoriei disonanței, această lipsă a preciziei vine cu beneficiul unei sfere extinse de aplicabilitate. Este un instrument util în examinarea unei arii largi de fenomene în care motivațiile de autoprotecție joacă un rol și extinde limitele teoriei disonanței spre o zonă întinsă și bogată, dincolo de simpla observare a tendințelor spre congruență. Teoria confirmării sinelui ne îndreaptă atenția spre manifestările și implicațiile multiple ale motivației de a gestiona și proteja sinele sau identitatea. Modul în care este pusă în practică motivația depinde de oportunitățile și de amenințările prezente într-o situație dată, fie că aceasta e o paradigmă a disonanței (Steele și Liu, 1983), stresul cotidian pe care oamenii îl au de înfruntat (Keough și colab., 1997), contextul dezbaterilor și negocierilor (Atkins și colab., 1997; Cohen și colab., 1997) sau mediul școlar (Steele și Aronson, 1995).

Această abordare sintetică a aplicării teoriei confirmării sinelui la noi fenomene poate aduce lumină asupra proceselor subiacente acestor fenomene (inclusiv stresul și boala, stereotipizarea și distorsiunile de inferare, identificarea academică). Totodată, ne poate furniza o înțelegere profundă asupra naturii proceselor de disonanță, în special atunci când o astfel de sinteză este echilibrată de luarea în calcul a constrângerilor și limitărilor descoperite de cercetători cu înclinații analitice. De exemplu, unul dintre mesajele cercetării în domeniul confirmării sinelui este acela că motivațiile asociate imaginii de sine pătrund într-o gamă largă de fenomene, chiar și în sarcinile cotidiene de bază cum este atribuirea cauzală (de exemplu,

Liu și Steele, 1986). Așadar, ar putea fi prematur să afirmăm că toate fenomenele de disonanță au drept precondiție îndeplinirea unei acțiuni liber alese care are consecințe adverse, previzibile (Cooper și Fazio, 1984). Deși acestea se susțin uneori, în alte situații factori diferiți pot crea amenințări la adresa sinelui și pot genera disonanță.

În prezent, a folosi teoria confirmării sinelui, prin comparație cu o teorie mai analitică, este ca și cum ai schimba o berlină sport îmbunătățită pe un vehicul de teren cu roți uriașe și un sistem masiv de suspensii. Sacrifici abilitatea de a simți variațiile ușoare în textura șoselei pentru abilitatea de a te aventura într-un teritoriu neexplorat și neasfaltat. Cât timp cercetarea continuă și teoria devine mai precisă, compromisul va deveni din ce în ce mai puțin semnificativ.

BIBLIOGRAFIE

Aronson, E. și Carlsmith, J.M. (1962). Performance expectancy as a determinant of actual performance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 65*, 178–182. http://dx.doi.org/10.1037/h0042291

Aronson, E. și Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 59*, 177–181. http://dx.doi.org/10.1037/h0047195

Aronson, J., Blanton, H. și Cooper, J. (1995). From dissonance to disidentification: Selectivity in the self-affirmation process. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 986–996. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.68.6.986

Aronson, J. și Damiani, M. (1997). *Stereotype threat, attributional ambiguity and fragile self-competence.* Manuscris nepublicat, Universitatea din Texas, Austin.

Aronson, J. și Disko, D. (1997). *Why role models aren't enough: The influence of self-affirmation processes on positive social influence.* Lucrare prezentată la cea de-a 77- a întâlnire anuală a Western Psychological Association, Seattle.

Aronson, J. și Fried, C. (1997). *Reducing disidentification and boosting the academic achievement of stereotype vulnerable students: The role of theories of intelligence.* Manuscris nepublicat, Universitatea din Texas, Austin.

Aronson, J., Quinn, D. și Spencer, S. (1997). Stereotype threat and the academic performance of minorities and women. În *Prejudice: The target's perspective* (pp. 83–103), J. Swim și C. Stangor (coord.), San Diego, CA: Academic Press.

Atkins, D., Ward, A. și Lepper, M. (1997). *Reducing reactive devaluation with a self-affirmation.* Manuscris nepublicat, Universitatea Stanford, Palo Alto, CA.

Axsom, D. și Cooper, J. (1985). Cognitive dissonance and psychotherapy: The role of effort justification in inducing weight loss. *Journal of Experimental Social Psychology, 21,* 149–160. http://dx.doi.org/10.1016/0022-1031(85)90012-5

Beauvois, J.-L. și Joule, R.-V. (1996). *A radical dissonance theory.* Londra, Anglia: Taylor & Francis.

Bem, D.J. (1967). Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review, 74,* 183–200. http://dx.doi.org/10.1037/ h0024835

Benbow, C.P. și Stanley, J.C. (1980). Sex differences in mathematical ability: Fact or artifact? *Science, 210,* 1262–1264. http://dx.doi.org/10.1126/science.7434028

Bereiter, C. și Engelmann, S. (1966). *Teaching disadvantaged children in the preschool.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Berkowitz, L. și Devine, P.G. (1989). Research traditions, analysis, and synthesis in social psychological theories: The case of dissonance theory. *Personality and Social Psychology Bulletin, 15,* 493–507. http://dx.doi.org/10.1177/ 0146167289154002

Blanton, H., Cooper, J., Skurnik, I. și Aronson, J. (1997). When bad things happen to good feedback: Exacerbating the need for self-justification with self-affirmations. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23,* 684–692. http://dx.doi.org/10.1177/ 0146167297237002

Bramel, D. (1962). A dissonance theory approach to defensive projection. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 64,* 121–129. http://dx.doi.org/10.1037/h0043741

Brehm, J.W. (1959). Increasing cognitive dissonance by a fait accompli. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 58,* 379–382. http://dx.doi.org/10.1037/h0047791

Cohen, G.L., Aronson, J. și Steele, C.M. (1997). *When beliefs yield to evidence: Reducing biased evaluation by affirming the self.* Manuscris trimis spre publicare.

Cooper, I. (1980). Reducing fears and increasing assertiveness: The role of dissonance reduction. *Journal of Experimental Social Psychology, 16,* 199–213. http://dx.doi.org/ 10.1016/0022-1031(80)90064-5

Cooper, J. și Fazio, R.H. (1984). A new look at dissonance theory. În *Advances in experimental social psychology* (Vol. 17, pp. 229–262), L. Berkowitz (coord.), Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Critcher, C.R. și Dunning, D. (2015). Self-affirmations provide a broader perspective on self-threat. *Personality*

and Social Psychology Bulletin, 41, 3–18. http://dx.doi.org/10.1177/0146167214554956

Doob, A., Carlsmith, J., Freedman, J., Landauer, T. și Tom, S. (1969). Effect of initial selling price on subsequent sales. *Journal of Personality and Social Psychology, 11* 345–350. http://dx.doi.org/10.1037/h0027415

Dunning, D., Leuenberger, A. și Sherman, D.A. (1995). A new look at motivated inference: Are self-serving theories of success a product of motivational forces? *Journal of Personality and Social Psychology, 69,* 58–68. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.69.1.58

Fein, S. și Spencer, S.J. (1997). Prejudice as self-image maintenance: Affirming the self through derogating others. *Journal of Personality and Social Psychology, 73,* 31–44.

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance.* Palo Alto, CA: Stanford University Press.

Festinger, L., Riecken, H.W. și Schachter, S. (1956). *When prophecy fails.* New York, NY: Harper & Row. http://dx.doi.org/10.1037/10030-000

Garcia, J. și Steele, C.M. (1997). *Social identity and self-affirmation.* Manuscris trimis spre publicare.

Gibbons, F.X., Eggleston, T.J. și Benthin, A.C. (1997). Cognitive reactions to smoking relapse: The reciprocal relation between dissonance and self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology, 72,* 184–195. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.72.1.184

Glass, D.C. (1964). Changes in liking as a means of reducing cognitive discrepancies between self-esteem and aggression. *Journal of Personality, 32,* 531–549. http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-6494.1964.tb01357.x

Greenwald, A.G. și Ronis, D.L. (1978). Twenty years of cognitive dissonance: Case study of the evolution of a theory. *Psychological Review, 85*, 53–57. http://dx.doi.org/ 10.1037/0033-295X.85.1.53

Harmon-Jones, E. (1999). Toward an understanding of the motivation underlying dissonance effects: Is the production of aversive consequences necessary? În *Cognitive dissonance: Perspectives on a pivotal theory in social psychology* (pp. 71–99), E. Harmon-Jones și J. Mills (coord.). Washington, DC: American Psychological Association. http://dx.doi.org/10.1037/10318-004

Herrnstein, R.J. și Murray, C. (1994). *The bell curve: Intelligence and class structure in American life.* New York, NY: Free Press.

Jensen, A.R. (1969). How much can we boost IQ and scholastic achievement? *Harvard Educational Review, 39*, 1–123. http://dx.doi.org/10.17763/haer.39.1.l3u15956627424k7

Jones, E.E. (1985). Major developments in social psychology during the past five decades. În The handbook of social psychology (3rd ed., Vol. 1, pp. 47–108), G. Lindzey și E. Aronson (coord.). New York, NY: Random House.

Keough, K.A. (1997). *When the self is at stake: Integrating the self into stress and physical health research.* Manuscris nepublicat, Universitatea din Texas, Austin.

Keough, K.A., Garcia, J. și Steele, C.M. (1997). Reducing stress and illness by affirming the self. Manuscris nepublicat, Universitatea din Texas, Austin.

Kunda, Z. (1987). Motivated inference: Self-serving generation and evaluation of causal theories. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*, 636–647. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.53.4.636

Liu, T.J. și Steele, C.M. (1986). Attributional analysis as self-affirmation. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*, 531–540. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.51.3.531

Lord, C.G., Ross, L. și Lepper, M.R. (1979). Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 2098–2109. http://dx.doi. org/10.1037/0022-3514.37.11.2098

Sherman, D.K. și Cohen, G.L. (2006). The psychology of self-defense: Self-affirmation theory. *Advances in Experimental Social Psychology, 38*, 183–242. http://dx.doi.org/ 10.1016/S0065-2601(06)38004-5

Shweder, R.A. (1991). *Thinking through cultures: Expeditions in cultural psychology*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Simon, L., Greenberg, J. și Brehm, J. (1995). Trivialization: The forgotten mode of dissonance reduction. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 247–260. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.68.2.247

Spencer, S.J., Steele, C.M. și Quinn, D.M. (1997). *Stereotype threat and women's math performance*. Manuscris nepublicat, Universitatea Waterloo, Waterloo, Ontario, Canada.

Steele, C.M. (1988). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. În *Advances in experimental social psychology* (Vol. 21, pp. 261–302), L. Berkowitz (coord.). Hillsdale, New Jersey: Erlbaum. http://dx.doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60229-4

Steele, C.M. (1997). A threat in the air: How stereotypes shape intellectual identity and performance. *American Psychologist, 52*, 613–629. http://dx.doi.org/10.1037/0003-066X.52.6.613

Steele, C.M. și Aronson, J. (1995). Stereotype threat and the intellectual test performance of African Americans. *Journal of Personality and Social Psychology, 69*, 797–811. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.69.5.797

Steele, C.M. și Liu, T.J. (1983). Dissonance processes as self-affirmation. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 5–19. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.45.1.5

Steele, C.M. și Spencer, S.J. (1992). The primacy of self-integrity. *Psychological Inquiry, 3*, 345–346. http://dx.doi.org/10.1207/s15327965pli0304_14

Steele, C.M., Spencer, S.J. și Lynch, M. (1993). Self-Image resilience and dissonance: The role of affirmational resources. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*, 885–896. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.64.6.885

Stone, J. (1999). What exactly have I done? The role of self-attribute accessibility in dissonance. În *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology* (pp. 175–200), E. Harmon-Jones și J. Mills (coord.). Washington, DC: American Psychological Association.

Stone, J., Cooper, J., Galinsky, A. și Kelly, K. (1997). *Self-attribute accessibility in dissonance: The mirror has many faces.* Manuscris trimis spre publicare.

Sweeney, A.M. și Moyer, A. (2015). Self-affirmation and responses to health messages: A meta-analysis on intentions and behavior. *Health Psychology, 34*, 149–159. http://dx.doi.org/10.1037/hea0000110

Tesser, A. și Cornell, D.R. (1991). On the confluence of self processes. *Journal of Experimental Social Psychology, 27*, 501–526. http://dx.doi.org/10.1016/0022-1031(91)90023-Y

336 Thibodeau, R. și Aronson, E. (1992). Taking a closer look: Reasserting the role of the self-concept in dissonance theory. *Personality and Social Psychology Bulletin, 18,* 591–602. http://dx.doi.org/10.1177/0146167292185010

În căutarea motivației pentru reducerea disonanței

Tendința de a diminua consecințele nedorite

Joel Cooper

Acum mai bine de 60 de ani, Leon Festinger (1957) a venit cu ipoteza extraordinar de elegantă conform căreia incompatibilitatea dintre perechile de elemente cognitive produce disconfort psihologic, cunoscut sub numele de *disonanță cognitivă*. Această afirmație și un număr modest de postulate suplimentare au generat mai bine de 2000 de studii empirice care examinau predicțiile non-evidente ale teoriei și îi extindeau sfera de influență în noi domenii de aplicabilitate.

Este impresionantă longevitatea disonanței în centrul sau aproape de centrul scenei psihologiei sociale. Perioada de început a cercetării în disonanță a fost caracterizată de experimente inedite, de mare impact, conduse de investigatori inteligenți și intuitivi. Dar acestea singure nu ar fi putut fi suficiente pentru a duce tradiția disonanței vreme de șase

* Îi mulțumesc lui Adam Galinsky pentru ajutorul oferit la pregătirea unei versiuni timpurii a acestui capitol. **Accesibil în original la:** http://dx.doi.org/10.1037/0000135-009.

decenii. Mai impresionantă decât impactul experimentelor originale a fost viziunea lui Festinger de recunoaștere atentă a interacțiunii dintre motivație și cogniție. Festinger a recunoscut, înainte de vreme, că informațiile despre mediu, propriile comportamente, atitudini și emoții erau reprezentate cognitiv și că motivația este stimulată de relația dintre aceste reprezentări cognitive. Astfel încât, atunci când psihologia socială s-a îndreptat spre domeniul pur motivațional, teoria disonanței era prezentă pentru a reaminti despre importanța reprezentărilor cognitive ale individului și mediului. Și mai important poate, atunci când psihologia socială s-a îndreptat spre domeniul pur cognitiv, teoria disonanței ne-a reamintit că reprezentările cognitive conduc spre motivație, iar motivația influențează reprezentările în sine (cf. Kunda, 1990, 1999). Așadar, pe lângă faptul că a fost stimulatoare în sine, substratul cognitiv și motivațional al teoriei disonanței a oferit un important teren comun, la care psihologia socială se putea întoarce în mod constant.

Voi examina în acest capitol bazele motivaționale ale reducerii disonanței. De ce incongruența îi determină pe oameni să parcurgă sarcina dificilă a schimbării cognitive? Ce îi face pe aceștia să trăiască apariția tensiunii și afectul negativ? Pentru Festinger, răspunsul era simpla prezență a incongruenței. Însă lucrările mai recente au sugerat existența altor mecanisme alternative ale schimbării, inclusiv eliminarea consecințelor adverse și consolidarea concepției despre sine. În capitolul prezent, voi analiza diferența dintre perspectivele motivaționale care se centrează pe sine și cele care se axează pe consecințele comportamentale. Deși extragem cunoștințe considerabile din reprezentările sinelui, susțin că motivația reducerii disonanței provine din percepția

consecințelor adverse, iar modificările atitudinale care decurg în general din activarea disonanței se află în slujba catalogării acelor consecințe ca non-adverse.

TRATAMENTUL SITUAȚIILOR „DAR NUMAI CÂND": DE LA INCONGRUENȚĂ LA REZULTATELE ADVERSE

Când teoria disonanței avea numai 25 de ani, Russell Fazio și cu mine ne-am propus să organizăm o mare parte din cercetările acumulate în primul sfert de veac pe tema disonanței. Ne-am propus să vedem dacă putem găsi un sens cuprinzător într-o teorie care nu numai că avea o istorie impresionantă, dar era și împovărată de numeroase „dar numai când". Disonanța apare din cognițiile incompatibile, *dar numai* când există libertate de alegere a actului contra-atitudinal; *dar numai* când apare o consecință nedorită; *dar numai* când consecința era previzibilă și așa mai departe.

Fazio și cu mine am dorit să vedem dacă am putea trasa cea mai potrivită curbă teoretică prin numeroasele replicări ale experimentului disonanței și prin lista impresionată a excepțiilor de tip „dar numai când". La final, am concluzionat că cea mai potrivită curbă nu traversează deloc incongruența cognitivă (Cooper și Fazio, 1984). Am concluzionat că disonanța era mai degrabă o stare de activare cauzată de un anumit tip de comportament, care determina sentimentul de responsabilitate personală în generarea unui eveniment advers. Dacă activarea nu era atribuită în mod eronat unei alte surse sau nu era redusă într-un alt mod, activarea disonanței devenea *motivația disonanței*, o provocare spre angajarea în schimbări cognitive

care aveau drept scop fundamental interpretarea consecințelor ca non-adverse. De aceea, consecința, rezultatul nedorit al comportamentului unei persoane, este critică în funcționarea mecanismului disonanței. Este ingredientul esențial, motivul primar pentru care oamenii se angajează în efortul de reducere a disonanței.

Modelul noii perspective (*new look*) nu a intenționat a fi o nouă teorie, ci mai degrabă o schimbare a accentului unei teorii respectabile. Noi sugeram că accentul asupra incongruenței drept sursă a disonanței a fost pus greșit. Deoarece comportamentul incongruent este de obicei potențial generator de consecințe adverse sau nedorite, incongruența este o variabilă de înlocuire suficient de bună a consecințelor adverse în producerea disonanței. Cu toate acestea, nu incompatibilitatea per se determină activarea, ci mai degrabă rezultatul acestei incompatibilități, consecința nedorită. Privite în acest mod, condițiile „dar numai când" se încadrează nu ca excepție a teoriei, ci ca elemente explicabile și importante ale disonanței.

Cu toate acestea, diferența dintre cele două abordări nu este neînsemnată. În acele ocazii în care incongruența poate fi separată de consecințele adverse, ultimele și nu prima rezistă testului empiric (Cooper, 2007). Cooper și Worchel (1970) au descoperit în mod empiric că incongruența nu era o condiție suficientă pentru activarea disonanței dacă lipseau consecințele adverse. Scher și Cooper (1989) arătau că incongruența nu era nici suficientă, nici necesară activării disonanței dacă producerea consecințelor adverse fusese separată cu atenție de incongruența cognitivă.

Îndeplinirea criteriului pozitivist

În noua noastră perspectivă (*new look*, 1984), Fazio și cu mine am definit consecințele adverse într-un mod *pozitivist*, mai degrabă decât într-unul apriori. Potrivit perspectivei pozitiviste, autoritatea ultimă pentru termenii teoretici este modul în care aceștia sunt experimentați de către observator. În mod similar, în viziunea noastră, consecințele *adverse* sunt definite cel mai bine de modul în care sunt ele experimentate de către participant, în loc de o definiție abstractă înaintea unui act care nu ia în considerare experiența individului. Am definit consecința *adversă* ca rezultatul real sau potențial al unui comportament pe care persoana ar fi preferat să nu îl producă. Accentul cade în această definiție pe participant, care determină, prin propria experiență a unui eveniment, dacă acesta este dorit sau nedorit. Ceea ce face ca o consecință să fie adversă este modul în care rezultatul unui act este perceput de către actor. Dacă individul percepe consecința ca nedorită, aceasta îndeplinește criteriul de consecință adversă.

Experimentul lui Cooper și Worchel (1970) stabilea o procedură devenită, poate, exemplul paradigmatic al consecinței adverse. Worchel și cu mine am avut studenți voluntari participanți și o procedură similară bine-cunoscutului experiment de acord indus al lui Festinger și Carlsmith (1959). În studiul original, participanții s-au angajat într-o sarcină plictisitoare și contra unui stimulent în bani mai mic sau mai mare au fost convinși să spună unui participant care aștepta (un complice

 al experimentatorului, de fapt) că sarcina era foarte captivantă și interesantă. Festinger și Carlsmith au argumentat că incompatibilitatea dintre a spune că sarcina era interesantă și credința privată că aceasta a fost foarte plictisitoare era suficientă pentru a cauza disonanță. Așa cum se știe, au stabilit și confirmat predicția non-evidentă că îndeplinirea unei acțiuni incompatibile pentru un stimulent mic ar crea mai multă disonanță și ar conduce la o schimbare atitudinală mai mare decât îndeplinirea unei acțiuni incompatibile, pentru un stimulent substanțial. Oamenii ajungeau să creadă că sarcina era interesantă atunci când îl minteau pe următorul participant pentru un stimulent financiar mărunt.

Worchel și cu mine am susținut că disonanța nu a fost provocată de incongruența dintre a spune că era interesant și a crede că a fost plictisitor, ci de evenimentul nedorit de a fi păcălit un coleg să se aștepte la o experiență interesantă. Participantul știa foarte bine că următorul va avea parte de o mare dezamăgire. Am observat, într-adevăr, că atunci când studentul care aștepta afirma explicit că l-a crezut pe participant și că abia așteaptă să îndeplinească sarcina, exista o schimbare atitudinală asociată disonanței. Dar dacă am îndepărtat consecința asupra persoanei care aștepta, aceasta arătând că nu a crezut ceea ce a spus participantul, atunci, cu tot comportamentul incompatibil, acțiunea nu producea disonanță.

Din acest studiu și din alte câteva care au confirmat principiul de bază (de ex., Blackman, Keller și Cooper, 2016; Cooper, Zanna și Goethals, 1974; Hoyt, Henley și Collins, 1972; Norton, Monin, Cooper, și Hogg, 2003), ar părea că o consecință adversă este caracterizată în mod necesar de răul făcut altcuiva, de exemplu, a înșela un coleg student sau a provoca o politică nedorită care ar afecta sute de studenți. Acestea sunt, fără îndoială, consecințe

nedorite pentru majoritatea oamenilor și servesc inițierii activării disonanței. Cu toate acestea, cauzarea unor consecințe negative altora sau provocarea de urmări politice nedorite sunt doar două dintre nenumăratele efecte comportamentale pe care o persoană le-ar putea considera adverse. Respingerea unui anumit articol de consum în cercetarea devenită celebră a lui Brehm și a colegilor săi (1956) determină consecința, posibil adversă pentru sine, de a renunța la beneficiile asociate acelei alegeri și de a accepta caracteristicile negative ale alternativei alese. Oamenii pot diferi, într-adevăr, în ceea ce privește aprecierea tipurilor de consecințe pe care le consideră a fi adverse. Lista mea poate avea asemănări semnificative cu a dumneavoastră, deși diferențe ar exista cu siguranță. Aș putea crede că este în mod particular de nedorit să înșel un coleg student, dar altcineva ar găsi plăcută îndeplinirea cu succes a sarcinii cerute de experimentator.

Standarde normative și idiografice

Faptul că oamenii pot diferi prin ceea ce consideră a fi consecință adversă nu ne afundă în haos definițional. Există regularități. Unele dintre efectele comportamentului încalcă expectanțele unanim împărtășite a ceea ce este potrivit într-o situație dată. Încalcă, adică, standardele normative ale comportamentului. Majoritatea indivizilor dintr-o cultură știu că este inacceptabil să aduci altora prejudicii sau să creezi deliberat și cu bună știință politici care dăunează unei universități, societății sau unui grup social. Așa cum au susținut Stone și Cooper (2001, 2003), discrepanța dintre efectul comportamentului unui individ și standardele normative conferă comportamentului semnificație psihologică. Pentru majoritatea indivizilor,

încălcarea standardelor normative desemnează o consecință ca adversă ori nedorită și determină activarea disonanței.

Pe de altă parte, comportamentul poate fi discrepant și în raport cu un standard *idiografic* sau personal, iar încălcarea standardelor personale poate crea disonanță. Acum ceva ani (1974), Cooper și Scalise au arătat că persoanele introverte, trasătură determinată prin Indicatorul Myers-Briggs, experimentează disonanța de pe urma altor efecte comportamentale decât o fac persoanele extraverte. În măsura în care standardele personale idiografice sunt evidențiate, rezultatele acțiunilor care încalcă aceste standarde funcționează drept consecințe nedorite. Standardul care devine accesibil în acea situație conferă semnificație unui anumit rezultat comportamental. Dacă standardele normative sunt mai ușor accesibile — și, de obicei, sunt — rezultatul comportamentelor care încalcă aceste standarde va determina disonanță. Dacă standardele personale devin accesibile, atunci comportamentul care le încalcă va fi considerat advers și va conduce la activarea disonanței. Stone și Cooper (2003) au arătat că evidențierea standardelor personale ale participanților prin a-i pune să rezolve o sarcină de ordonare a cuvintelor amestecate într-o propoziție le-a facilitat folosirea standardelor personale pentru a determina adversitatea unei consecințe.

Deci, în esență, o consecință comportamentală este adversă doar atunci când este măsurată din punct de vedere psihologic cu un standard. Standardul este definit în mod tipic de norme culturale și sociale, însemnând că este compatibil cu ceea ce majoritatea consideră a fi advers în legătură cu un rezultat particular. Ocazional, prin accesibilitatea prelungită a unui standard personal sau prin amorsare determinată de mediu, un standard personal devine înalt accesibil și acesta funcționează ca etalon în

determinarea gradului în care o consecință este adversă (Stone și Cooper, 2001).

ROLUL SINELUI ÎN DISONANȚĂ

Care este rolul sistematic al sinelui în procesele de disonanță? Există câteva descrieri teoretice fascinante și provocatoare care au tratat implicarea stimei de sine în procesele de disonanță. Pentru E. Aronson (1968, 1992), percepția despre sine a individului ca persoană competentă și morală reprezintă în mod necesar una dintre cognițiile care determină activarea disonanței. Cogniția incongruentă ia naștere din reprezentarea comportamentului care compromite sau amenință evaluarea de sine preferată a persoanei, aceea de a fi un individ cu moralitate înaltă și competent. Pentru Steele și colegii săi (Steele, 1988; Steele și Liu, 1983), *reducerea disonanței* este o strategie destinată protejării sentimentului general de valoare și stimă de sine a persoanei.

Comportamentul contra-atitudinal amenință sinele și, astfel, are nevoie de a fi abordat, deseori prin modificare atitudinală. În mod ironic, aceste două versiuni ale rolului stimei de sine au făcut predicții substanțial diferite. Viziunea *congruenței de sine* a lui E. Aronson susține că situația tipică de disonanță apare doar pentru indivizii cu stimă de sine înaltă, în timp ce teoria *confirmării sinelui* susține că indivizii cu stimă de sine scăzută sunt cei tulburați și amenințați de comportamentul incompatibil atitudinii (Steele, Spencer și Lynch, 1993). Aceste predicții își au originea în viziuni fundamental diferite ale sinelui. Congruența de sine privește sinele ca pe o expectanță, cu stima de sine înaltă servind ca așteptare mai exactă și strictă pentru comportament.

Pentru confirmarea sinelui, stima de sine înaltă este o resursă care poate fi accesată în scopul susținerii unui tampon împotriva experienței inconfortabile.

În modelul nostru al disonanței din perspectiva standardelor sinelui, Jeff Stone și cu mine am susținut că sinele nu deține un rol consecvent sau sistematic în procesul de disonanță (Stone și Cooper, 2011). Disonanța nu se limitează nici la persoanele cu stimă de sine înaltă, așa cum sugerează teoria congruenței de sine, nici la cele cu stimă de sine scăzută, așa cum indică teoria confirmării sinelui. Nu este un proces care apare doar la introverți, la persoanele cu performanțe înalte sau la cei care au nevoi mari de îngrijire și așa mai departe. Dimpotrivă, disonanța este un proces care se activează la toți indivizii, ori de câte ori sunt responsabili pentru producerea unei consecințe adverse. Așa cum am sugerat mai înainte, sinele poate fi implicat în determinarea momentului în care o consecință comportamentală este considerată adversă. Dacă un standard personal relevant pentru sine este promovat într-o poziție de accesibilitate înaltă în câmpul cognitiv al persoanei, atunci urmările comportamentale care sunt în contradicție cu acest standard vor crea disonanță. Dar aceasta este o perspectivă foarte diferită de concepția totalitaristă asupra sinelui, în care un singur aspect al sinelui (de exemplu, stima de sine) domină și determină existența disonanței.

UN EXEMPLU ELOCVENT: ESTE DISONANȚA CONFIRMARE DE SINE?

Ipoteza generală a confirmării sinelui este aceea că oamenii sunt preocupați de integritatea valorii de sine și vor depune mari

eforturi pentru a o proteja. Nimic din teoria disonanței nu contrazice acest mesaj important. Chestiunea în discuție este dacă reducerea disonanței poate fi gândită numai ca manevră strategică de realizare a confirmării sinelui. Steele și colegii săi au afirmat că schimbările reprezentărilor atitudinilor la participanții din experimentele de disonanță sunt doar schimbări strategice pentru satisfacerea cauzei confirmării sinelui. Teoria susține că indivizii care comit acțiuni contra-atitudinale observă că și-au compromis integritatea. Nu este nimic special în legătură cu actul disonant; este doar o altă cale prin care integritatea de sine a oamenilor este pusă în pericol.

În viziunea confirmării sinelui, oamenii care au concepții oscilante despre sine (adică cei cu stimă de sine scăzută) sunt cei mai amenințați. Ei vor avea cea mai mare nevoie de a găsi o modalitate de restabilire a integrității de sine. Totuși, în experimentele de disonanță li se oferă o singură cale: își pot schimba atitudinile în așa fel încât comportamentul să nu mai pară un compromis la adresa propriei integrități. Pentru participanții din experimentele de disonanță, a ajunge să creadă ceea ce au afirmat este o modalitate de restaurare a integrității de sine și de atingere a sarcinii confirmării sinelui. Dacă li se oferă ocazia, oamenii își găsesc și alte modalități de confirmare a sinelui. Dacă, după un act crud, semnificativ, contra-atitudinal, persoana se poate gândi la trăsături pozitive care îi susțin integritatea de sine, atunci, conform abordării confirmării sinelui, comportamentul contra-atitudinal semnificativ nu va conduce spre schimbare atitudinală.

Astfel, Steele și Liu (1983) au constatat că dacă oamenii își reamintesc de valorile lor fundamentale importante, de exemplu, prin completarea unui chestionar Studiul Valorilor

Allport-Vernon-Lindzey (ALV; Allport, Vernon și Lindzey, 1960), comportamentul contra-atitudinal nu conduce spre modificarea de atitudine asociată disonanței.

Dacă ar fi adevărat că simpla amintire a atributelor bune elimină disonanța cognitivă, aceasta ar fi o provocare majoră la adresa modelului *new look*. Nu numai pentru că nu era conform predicțiilor, ci pentru că este în contradicție cu presupusa motivație de bază a disonanței. De ce își schimbă oamenii atitudinile în urma susținerii unui punct de vedere opus sau după ce fac alegeri dificile între alternative? Așa cum am menționat mai devreme, pentru a face non-adverse consecințele comportamentului. Dacă reușești să convingi cunoscuții votanți să aleagă în consiliul orașului un candidat pe care nu îl plac, gândul la cât de bun jucător de tenis ești, de exemplu, nu rezolvă dilema în care te afli — presupunând că dilema este alegerea persoanei nepotrivite în consiliu. Doar schimbarea atitudinii, în favoarea persoanei alese, va face urmarea non-adversă. Bineînțeles că aceasta este esența diferenței teoretice: este reducerea disonanței o modalitate de gestionare a activării produse de rezultatul comportamentului sau este doar o strategie de confirmare a sinelui?

Gândiți-vă la următorul experiment de gândire: sunteți o persoană care crede că oferirea serviciilor pentru persoanele cu handicap este importantă. Cu toate acestea, un experimentator vă convinge să scrieți un eseu în care să susțineți o tăiere a fondurilor serviciilor pentru persoanele cu handicap din universitatea dumneavoastră. Vă simțiți supărat și sunteți încărcat negativ de ceea ce ați făcut. Dacă motivația susținută de teoria confirmării sinelui este corectă, aveți la dispoziție toate mijloacele pentru a vă reduce disconfortul și a vă reafirma oricând doriți. Toate ingredientele de care aveți nevoie sunt în mintea

dumneavoastră. Aveți valori pe care le susțineți, aveți abilități, realizări — toate acestea și altele vă așteaptă în memorie, dacă alegeți să le folosiți. Oricare dintre aceste cogniții mnemonice poate fi folosită pentru confirmarea sinelui și ar trebui să fie la fel de bună ca, de exemplu, completarea unei scale a valorilor relevante pentru sine, care a fost folosită în experimentul lui Steele și Liu (1983) ca manipulare a confirmării sinelui. Întrebarea este: veți folosi aceste urme mnezice? Ați pune capăt disonfortului evocând amintirea unor valori sau realizări pozitive?

Cel mai probabil nu s-ar întâmpla astfel. Rezultatele atâtor experimente în care oamenii susțin poziții discrepante atitudinilor ne arată că aceștia nu vor folosi cognițiile capabile a le confirma sinele, pe care le au în memorie. Dacă ar fi făcut-o — și cu siguranță că aceste cogniții sunt disponibile pentru a fi folosite — susținerea contra-atitudinală nu ar conduce la o schimbare de atitudine. Ar părea mult mai eficient și ar cere puțin efort să vă gândiți rapid la priceperea la tenis sau la masa excelentă pe care ați pregătit-o aseară. Până și aceste gânduri sunt doar modalități indirecte de restabilire a concepției despre sine care fusese amenințată de eseul dumneavoastră fără inimă și compasiune. Ar părea mult mai eficient să atacați direct aparenta lipsă de preocupare față de persoanele cu handicap, reamintindu-vă de compasiunea pe care o arătați de obicei celor aflați în nevoie. Trebuie să fi existat vreo ocazie în care vă amintiți că ați arătat compasiune și preocupare. Cu toate acestea, știm că oamenii nu evocă astfel de amintiri, deoarece cognițiile care le-ar putea oferi o astfel de confirmare directă sunt disponibile mereu în memorie, dar nu sunt folosite de participanții niciuneia dintre cercetările care a folosit pledoaria contra-atitudinală.

S-ar putea afirma că aceste cogniții, chiar dacă sunt potențial disponibile, sunt în mare parte inaccesibile în contextul experimentului psihologic. Alegeți să țineți un discurs, compuneți argumente în favoarea unei poziții neplăcute, riscați să produceți o consecință nedorită și apoi vi se dă o scală de măsurare a atitudinii. Poate amintirile legate de compasiune nu au avut nicio posibilitate de a deveni accesibile în memorie.

Evitarea confirmărilor relevante

Am decis împreună cu Joshua Aronson și Hart Blanton să evaluăm această posibilitate (J. Aronson, Blanton și Cooper, 1995). Planul nostru a fost să aducem oamenii într-o situație disonantă, să le punem la dispoziție cognițiile de confirmare a sinelui și să examinăm impactul acestora asupra procesului de disonanță. Nu ne-a fost deloc clar dacă accesibilitatea cogniților care erau în relație directă cu dimensiunea concepției de sine amenințate de actul contra-atitudinal îi va face pe oameni să se simtă mai bine. Deși direct apreciative la adresa dimensiunii amenințate, aceste cogniții ar fi putut face ca rezultatul comportamentului să pară mult mai rău și să crească starea de disconfort și disonanța, în loc de a le descreste. Astfel, aceste cogniții ar putea fi evitate în loc de a fi căutate și nu ar reduce nevoia de schimbare atitudinală care ar diminua disonanța.

În studiul nostru am avut voluntari care au participat într-un experiment descris ca un studiu al structurii de personalitate. Participanții au fost așezați în fața unui computer și li s-a cerut să răspundă online itemilor generați pe ecran. Când au finalizat chestionarul, li s-a spus că va dura aproximativ 15 minute

până când computerul le va analiza răspunsurile și le va prezenta profilul de personalitate.

Studiul a folosit o procedură cu doi cercetători, participanții fiind conduși spre biroul unui al doilea cercetător, în timp ce așteptau analiza computerizată a profilului de personalitate. Cel de-al doilea experimentator le-a explicat că lucrează împreună cu universitatea la o cercetare pe tema facilităților oferite de campus persoanelor cu handicap. El a explicat că universitatea lua în calcul reducerea unor servicii pentru persoanele cu handicap și că factorii de decizie vor să studieze opiniile studenților. În conformitate cu procedurile folosite deseori în cercetarea pe tema susținerii contra-atitudinale, experimentatorul le-a spus că una dintre cele mai bune modalități de a obține părerile oamenilor asupra ambelor fațete ale unei probleme era compunerea unui eseu puternic și convingător în favoarea uneia dintre alternative. Le-a explicat că are destule eseuri care se opun tăierii serviciilor pentru persoanele cu handicap și că are nevoie acum de eseuri care să susțină puternic și convingător că serviciile ar trebui reduse. Prima variabilă independentă era gradul de libertate a alegerii în scrierea eseului. În condiția cu libertate de alegere crescută, li s-a spus participanților că alegerea de a scrie eseul era la latitudinea lor, iar în condiția cu libertate scăzută de alegere, li s-a spus doar să scrie eseul contra serviciilor pentru persoanele cu handicap.

Când au terminat de scris și înainte de evaluarea atitudinilor participanților, fiecare dintre ei a fost trimis în biroul primului experimentator pentru a finaliza cercetarea structurii de personalitate. Momentul evaluării atitudinii, în raport cu posibilitatea participantului de a afla cât de multă compasiune avea, a servit ca a doua variabilă independentă a studiului. În

situația în care se evalua mai întâi atitudinea, cel de-al doilea experimentator a bătut imediat la ușa primului. Jenat și oarecum fără suflare, a explicat că a uitat să îi dea participantului un chestionar de care universitatea are nevoie. Chestionarul conținea măsuratoarea decisivă a opiniei participantului în legătură cu reducerea fondurilor pentru persoanele cu handicap. În condiția măsurătorii ulterioare a atitudinii, primul experimentator bătea jenat la ușă după ce participantul avea ocazia de a primi informația legată de nivelul de compasiune de care dă dovadă.

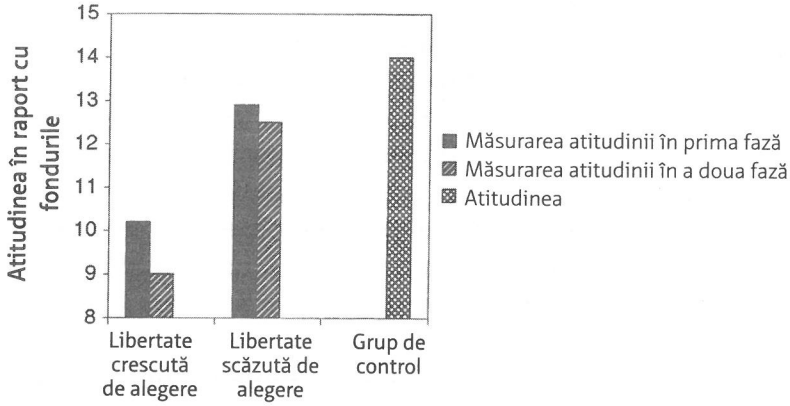
Primul experimentator le explica tuturor participanților că feedbackul profilului de personalitate era gata și că existau o veste bună și o veste rea. Vestea bună era că a fost identificat de computer un număr mare de factori la care participantul a obținut un scor peste medie. Computerul tipărea un paragraf care descria profilul de personalitate a participantului cu itemii la care acesta înregistrase un scor peste medie. Vestea rea era că erau atât de mulți itemi, încât nu era timp pentru a-i citi pe toți. Prin urmare, participantului i s-a spus că va trebui să aleagă citirea uneia dintre cele 10 dimensiuni. Va căuta sau va evita participantul acele alineate care confirmă în mod direct sinele prin identificarea compasiunii ridicate? Alegerea paragrafelor care vor fi citite servea ca a doua măsurătoare dependentă importantă.

Mai întâi, să privim măsurarea atitudinii. Amintiți-vă că în condiția în care se efectua mai întâi măsurarea atitudinii, acest lucru era făcut înainte de primirea feedbackului care putea servi drept confirmare a sinelui. Atât teoria confirmării sinelui, cât și teoria disonanței ar prezice o schimbare de opinie mai mare pentru participanții din condiția cu libertate crescută de alegere

prin comparație cu cei din grupul cu libertate de alegere scă- 353
zută (adică efectul conformării induse, descoperit în multe studii). Totuși, în condiția în care măsurarea atitudinii era făcută ulterior, participanții aveau deja oportunitatea de a citi despre calitățile lor, inclusiv — dacă au dorit — despre confirmarea valorii lor în aria compasiunii. Această manipulare a făcut ca informația pozitivă despre sine să fie disponibilă și accesibilă și ar fi trebuit să ofere o posibilitate mare de confirmare a sinelui. Cu toate acestea, Figura 9.1. ne arată că citirea textului despre trăsăturile bune de personalitate nu are niciun efect asupra atitudinii. În condiția de măsurare secundă a atitudinii, la fel ca în prima condiție, participanții grupului cu libertate crescută de alegere exprimau în mod semnificativ atitudini mai favorabile reducerii fondurilor prin comparație cu participanții din condiția de control, la care atitudinea fusese măsurată fără manipulare experimentală. Totuși, grupul participanților cu libertate scăzută de alegere nu a diferit de grupul de control. Analiza datelor a scos la iveală un efect principal pentru alegere și efecte semnificative simple în cadrul condițiilor de măsurare a atitudinii înainte și după citirea profilului de personalitate. Mai simplu spus, oportunitatea confirmării sinelui nu a avut impact asupra reducerii nevoii de schimbare atitudinală în urma susținerii unui punct de vedere contra-atitudinal, ales în mod liber.

Adresăm acum o întrebare conexă: Chiar au dorit participanții să vadă cât de multă compasiune aveau? Din ipotezele de bază ale confirmării sinelui reiese că, atunci când își compromit compasiunea ca trăsătură a sinelui prin susținerea unui punct de vedere opus, oamenii ar sări imediat spre oportunitatea de a-și restaura compasiunea.

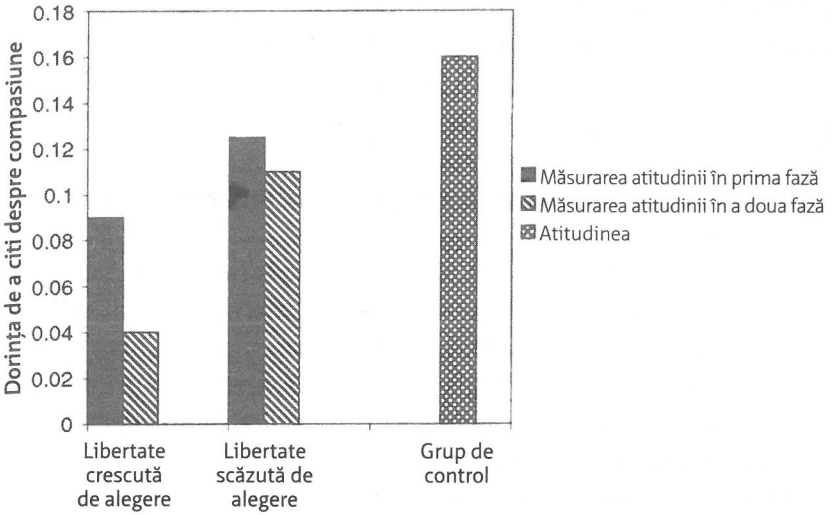
Figura 9.1. Atitudinea față de tăierea fondurilor pentru persoanele cu handicap în urma comportamentului contra-atitudinal



Valorile mai mici indică o mai mare schimbare a atitudinii. Adaptare după „From Dissonance to Disidentification: Selectivity in the Self-Afirmation Process", de J. Aronson, H. Blanton și J. Cooper, 1995, *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, p. 989. Copyright 1995, American Psychological Association.

Rezultatele, prezentate în Figura 9.2., nu dovedesc acest lucru. Dimpotrivă, un efect principal al alegerii arăta că, cu cât participanții aveau o disonanță mai mare, cu atât mai puțin doreau să citească despre compasiunea lor. Iar în grupul în care atitudinea a fost măsurată în a doua etapă, participanții din condiția cu libertate de alegere crescută nu doreau să afle nimic legat de propria compasiune, prezentând cel mai ridicat grad de evitare a respectivelor paragrafe.

Figura 9.2. Interesul privind citirea informațiilor confirmatoare despre compasiune ca funcție a oportunității de alegere și de confirmare a sinelui



Măsura dependentă este proporția paragrafelor pe tema compasiunii, raportată la numărul total al paragrafelor alese. Adaptat după „From Dissonance to Disidentification: Selectivity in the Self-Affirmation Process", de J. Aronson, H. Blanton și J. Cooper, 1995, *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, p. 990. Copyright 1995, American Psychological Association.

Din acest studiu desfășurat la Universitatea Princeton și dintr-o replică aproape identică efectuată la Universitatea Stanford, am învățat o serie de lucruri importante: în primul rând, atunci când oamenii se află în chinurile disonanței cognitive, nu vor să afle informația apreciativă, relevantă pentru atributul contestat de consecința posibilă a comportamentului contra-atitudinal. În al doilea rând, nu numai că nu doresc astfel

de informații, dar accesibilitatea crescută a acesteia nu modifică nevoia lor de reducere a disonanței. Participanții continuă, în schimb, să se confrunte cu consecințele nedorite ale propriului comportament schimbându-și atitudinile, probabil pentru a le face mai puțin nedorite decât ar fi fost altfel.

Confruntarea oamenilor cu confirmarea

Următoarea întrebare la care eu și colegii mei am încercat să răspundem era efectul confruntării directe a oamenilor cu informații care să confirme direct sinele (Blanton, Cooper, Skurnik și Aronson, 1997). Studiul anterior a arătat că indivizii care trăiesc disonanță evită informația care ar putea confirma în mod direct trăsătura de personalitate valorizată care fusese periclitată de comportamentul contra-atitudinal. Ce s-ar întâmpla dacă oamenii ar fi puși în fața informației că sunt într-adevăr persoane pline de compasiune și utile? Ar fi de ajutor în reducerea disconfortului dacă am aduce imediat în prim-plan o astfel de informație laudativă, adică ar reduce aceasta nevoia de modificare a atitudinii?

Predicția noastră era că, deși o apreciere directă relevantă ar putea consolida stima de sine a persoanei, ar putea evidenția și un standard personal cu care ar putea fi comparat rezultatul comportamental al acțiunii. Dacă oamenii erau obligați să se considere persoane săritoare, pline de compasiune, standardul idiografic, personal, ar putea exercita presiune asupra actului disonant.

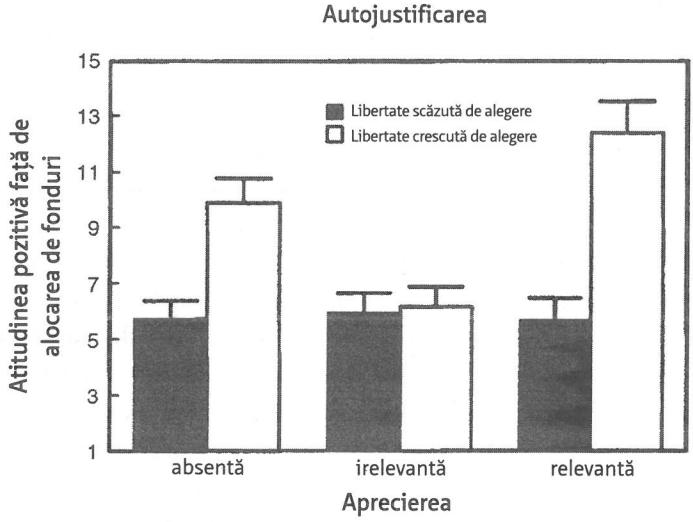
Acum, scrierea unui eseu împotriva alocării de fonduri pentru persoanele cu handicap este un comportament advers atât

în raport cu standarde normative, cât și cu standarde personale privind compasiunea. Dacă persoanele care au compasiune produc efecte contrare acesteia, atunci comportamentul contra-atitudinal ar fi unul advers în mod semnificativ. Pe scurt, oferirea de informație apreciativă, relevantă, poate conduce la o disonanță mai mare, deoarece standardul personal accesibil face ca rezultatul unui comportament să pară chiar mai nociv și mai nedorit decât atunci când este comparat numai cu standardul normativ.

La fel ca în studiul precedent, Blanton și colab. (1997) au inclus participanți voluntari într-un studiu privind structura de personalitate. Un al doilea experimentator le-a cerut participanților să scrie un eseu în care să argumenteze reducerea fondurilor universității pentru serviciile destinate persoanelor cu handicap, având libertate de alegere crescută sau scăzută. Participanții au revenit apoi la primul experimentator și au citit un paragraf descriind unul dintre aspectele identificate de inventarul computerizat de personalitate. Unii participanți au primit feedback pozitiv și relevant: li s-a spus că au obținut scoruri mari pentru trăsătura compasiune. Alți participanți au primit feedback pozitiv, dar irelevant: li s-a spus că au obținut scoruri mari pentru trăsătura creativitate. Un grup de control nu a primit deloc feedback.

Apoi, bătând la ușă cu răsuflarea tăiată și jenat, și-a făcut apariția cel de-al doilea experimentator. La fel ca în scenariul lui J. Aronson și colab. (1995), el a explicat că a uitat să administreze un chestionar pe care universitatea îl cere tuturor participanților. Acesta includea măsurarea unei variabile dependente importante: evaluarea atitudinilor privind fondurile pentru persoanele cu handicap.

Figura 9.3. Atitudinea față de informațiile apreciative relevante și irelevante



Din „When Bad Things Happen to Good Feedback: Exacerbating the Need for Self-Justifcation With Self-Affirmations", de H. Blanton, J. Cooper, I. Skurnik și J. Aronson, 1997, *Personality and Social Psychology Bulletin, 23*, p. 689. Copyright Sage, 1997. Retipărit cu permisiune.

Rezultatele au prezentat dovezi solide pentru predicțiile noastre. Așa cum se poate vedea în Figura 9.3., am descoperit un efect principal pentru alegere și o interacțiune între alegere și confirmarea sinelui. În conformitate cu predicțiile teoriei disonanței, rezultatele din condiția de control (grupul fără feedback) au arătat un efect al alegerii simplu, semnificativ: participanții cu libertate crescută de alegere exprimau atitudini care erau mai aproape de poziția susținută în eseu, comparativ cu participanții

care aveau libertate scăzută de alegere. Atunci când participanții citeau informația care le prezenta propria compasiune (condiția aprecierii relevante), disonanța era crescută. Același efect simplu între gradul mai mare și gradul mai mic de alegere din condiția de control a fost evidențiat și în condiția de apreciere relevantă, doar că efectul a fost mai amplu. În final, designul factorial 2 × 3 a rezultat într-o interacțiune semnificativă între alegere și apreciere, susținută de lipsa diferenței dintre condițiile alegerii atunci când aprecierea era irelevantă pentru tema eseului. Prin urmare, când oamenii sunt puși în mod direct în fața informației apreciative, nevoia de reducere a disonanței se accentuează, iar schimbarea de atitudine asociată disonanței crește, în loc de a se diminua.

Sentimentul vag plăcut (dar temporar) al confirmării sinelui

În studiul lui Blanton și colab. (1997) există dovezi care sugerează că, atunci când oamenii primesc informație pozitivă despre ei înșiși, nevoia de schimbare a atitudinii pare să fie redusă, cu condiția ca informația să nu fie relevantă pentru trăsătura de sine amenințată de comportamentul contra-atitudinal. Observați lipsa schimbării de atitudine în condiția cu feedback irelevant și libertate de alegere crescută, prezentată în Figura 9.3. Dacă afirmațiile apreciative directe au ca rezultat disonanța crescută, de ce aprecierile indirecte conduc spre o disonanță mai mică?

Credem că motivul pentru care oamenii prezintă o disonanță mai mică atunci când primesc informație pozitivă, dar irelevantă este că sunt efectiv distrași de la sarcina curentă. Ei sunt distrași de la consecința comportamentului, de sentimentul vag plăcut pe care îl au atunci când aud despre o calitate pe care o dețin.

Așa cum am susținut, responsabilitatea pentru producerea unei consecințe nedorite produce o activare trăită ca afect negativ. Când acestei ecuații hedonice îi sunt adăugate câteva informații pozitive în legătură cu sinele, disconfortul este redus, iar nevoia urgentă de schimbare atitudinală este diminuată.

Totuși, un astfel de afect pozitiv este fragil. Știm deja din rezultatele cercetărilor prezentate aici că informația pozitivă nu va conduce la afect pozitiv, care să distragă, dacă ea servește accesibilizării unui standard personal direct încălcat de comportamentul opus atitudinii. Bănuim că și informațiile irelevante (informațiile care nu scot în relief standardul personal încălcat) vor reduce numai temporar afectul negativ. Acestea pot da greș: oamenii pot înceta să le mai acorde atenție sau se dovedește că informația este greșită. În astfel de cazuri, prezicem că disonanța va reveni cu o magnitudine cel puțin la fel de mare ca disonanța existentă înainte de introducerea informației irelevante pozitive.

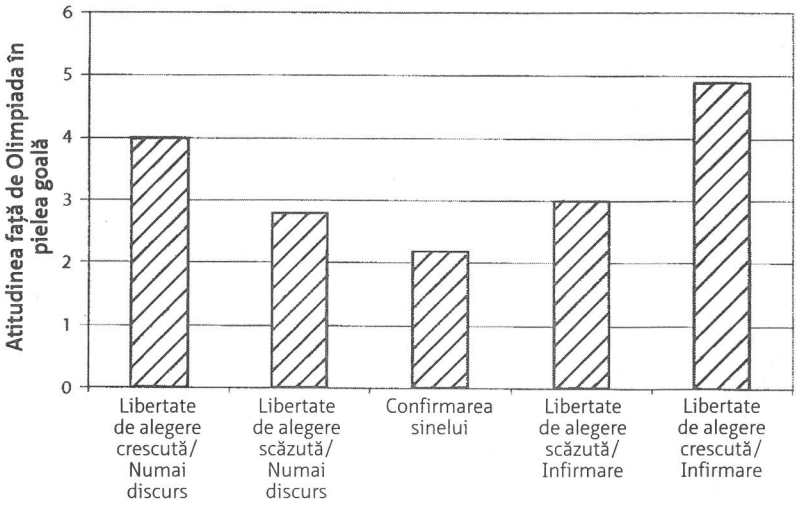
Galinsky, Stone și Cooper (2000) au efectuat un studiu pentru a examina ultima ipoteză. Am acordat participanților dintr-un experiment de disonanță posibilitatea de a se gândi la câteva dintre valorile personale pozitive. În mod similar experimentelor anterioare care au folosit metoda confirmării sinelui, am permis participanților să se bucure de aceste informații și să se simtă bine față de implicațiile acestora dându-le să completeze o scală a valorilor. Apoi, pentru unii dintre participanți am negat informația, oferindu-le o alta care punea la îndoială faptul că dețineau cu adevărat acea trăsătură pozitivă. Am prezis că participanții nu vor mai resimți acel sentiment vag plăcut. În schimb, ei ar trebui să se confrunte din nou cu disconfortul psihologic, iar nevoia de modificare a atitudinii ar reapărea.

În timpul anilor '90 exista printre studenții Universității Princeton o tradiție susținută cu entuziasm, dar căreia oficialii universității si poliția orașului i se opuneau. Apărea în prima zi cu ninsoare a anotimpului și era cunoascută eufemistic sub numele de Olimpiada în pielea goală. Această tradiție, apusă acum, oferea un context deosebit de potrivit pentru procedura noastră de conformare indusă. I-am rugat pe studenți (sau le-am spus) să facă discursuri în care să argumenteze sfârșitul prețioasei lor Olimpiade în pielea goală. Apoi, păstrând procedura lui Steele și Liu (1983), participanții au completat scala de valori a sinelui, care le-a dat posibilitatea de a-și exprima dimensiunile valorizate ale personalității.

Unii participanți au completat imediat chestionarul de măsurare a atitudinii, care le cerea părerea asupra unui număr de aspecte privitoare la campus, inclusiv asupra gradului în care susțineau Olimpiada. Altor participanți li s-a dat posibilitatea de confirmare a sinelui, fiind invitați să-și exprime valorile prin intermediul scalei valorilor. Alte două condiții, în care participanții au îndeplinit comportamentul disonant având libertate de alegere mare sau mică au fost repartizate aleator spre condiția de non-confirmare a sinelui. Acești participanți au primit un așa-zis feedback pe baza răspunsurilor la scala de valori. Li s-au arătat grafice care le plasau scorurile printre ale altor studenți. Graficele arătau că valorile pozitive despre care credeau că le reprezintă personalitatea nu le erau, de fapt, deloc caracteristice. În esență, afirmațiile le-au fost negate și infirmate. După observarea graficelor, participanții din condițiile de confirmare și de infirmare au completat scala de atitudine și alte măsurători.

Rezultatele măsurării atitudinilor sunt ilustrate în Figura 9.4. Am găsit că participanții care au fost distrași de informația pozitivă despre valorile lor nu au manifestat schimbare de atitudine în legătură cu Olimpiada în pielea goală și se deosebeau semnificativ de participanții grupului cu libertate de alegere crescută care nu au primit feedback. Cu toate acestea, atunci când participanții au aflat că au obținut scoruri mici pentru valorile apreciate pe care le considerau a fi caracteristici ale personalității lor, atitudinile lor au revenit spre cele exprimate de participanții din condiția cu alegere mare, fără feedback.

Figura 9.4. Atitudinea față de Olimpiada în pielea goală după confirmare și negare (infirmare)



Din „The Reinstatement of Dissonance and Psychological Discomfort Following Failed Affirmations" de A.D. Galinsky, J.Stone și J. Cooper, 2000, *European Journal of Social Psychology, 30*, p. 140. Copyright 2000, John Wiley & Sons. Retipărit cu permisiune.

Cu alte cuvinte, ușurarea nevoii de a face față consecințor adverse ale comportamentului a fost de scurtă durată. Imediat ce informația pozitivă a fost infirmată, a revenit nevoia de a se confrunta cu realitatea evenimentului nedorit și totodată, schimbarea de atitudine asociată disonanței.

Participanții din condiția cu libertate scăzută de alegere și infirmare nu au prezentat o justificare a comportamentului disonant. Rezultatul arată că modificarea de atitudine nu era cauzată de feedbackul negativ în sine. Modificarea de atitudine era produsă mai degrabă de discreditarea valorilor participantului, în cazul celor care au trăit disonanță inițial și au încercat să gestioneze situația prin concentrarea asupra valorilor.

Într-un experiment separat, folosind o procedură asemănătoare, am examinat efectul confirmării sau negării informațiilor pozitive relevante pentru sine asupra experienței emoționale a participantului. Folosind o scală dezvoltată de Elliot și Devine (1994), li s-a cerut participanților să-și coteze afectul în urma unui discurs contra-atitudinal, după confirmarea sinelui prin scala valorilor sau după primirea informației care le nega confirmarea, în funcție de condiția experimentală căreia i-au fost repartizați. Au fost rugați să-și aprecieze disconfortul psihologic indicând gradul în care s-au simțit inconfortabil, neliniștiți, deranjați.

În aceeași notă a datelor despre atitudine prezentate în Figura 9.4., participanții din condiția cu libertate de alegere mare, fără feedback, care nu au avut posibilitatea de a se gândi la valorile preferate, au prezentat un grad înalt de disconfort psihologic, așa cum prezice teoria disonanței. Pe de altă parte, participanții care s-au gândit la valorile lor au exprimat un grad foarte redus de disconfort psihologic, așa cum prezice teoria confirmării

sinelui. Cu toate acestea, atunci când gândurile pozitive au fost negate de informația care arăta că participanții nu posedă un grad înalt al acestor valori, disconfortul psihologic revenea la un nivel similar participanților din condiția cu libertate crescută de alegere, fără feedback. La fel ca în experimentul precedent, participanții din condiția cu libertate de alegere scăzută și feedback negativ nu resimțeau disconfort. Aceasta demonstrează că negarea informației în sine nu avea un impact negativ asupra nivelului de disconfort al participanților. Apariția sentimentului de disconfort, stare afectivă asemănătoare conceptualizării originale a lui Festinger asupra disonanței (1957), are drept condiție scrierea eseului contra-atitudinal în situația unei libertăți mari de alegere. Scrierea eseului în situația cu libertate scăzută de alegere nu producea disconfort psihologic, chiar și când era acompaniată de informația care le spunea participanților că nu dețin într-o măsură atât de mare valorile pe care le apreciază. Când le permiteam participanților să se bucure de credința că dețin valorile apreciate, disconfortul psihologic era redus, dar ușurarea era fragilă și pasageră. Disconfortul reapărea în plină forță când credința participanților în propriile valori era negată de feedbackul computerizat.

Punând piesele cap la cap

Pe scurt, partea curentă a argumentației mele este că reducerea disonanței nu este o strategie care să ne facă să ne simțim bine sau apreciați. Ea este mai degrabă rezultatul unei stări de activare neplăcută și este destinată obținerii unei consecințe comportamentale non-adverse. Datele noastre au arătat că: (a) oamenii nu vor să afle despre trăsăturile pozitive de sine care au fost

periclitate de comportamentele discrepante atitudinii, chiar dacă aceste informații ar putea restaura integritatea de sine compromisă ; (b) oamenii care sunt puși direct în fața informației de confirmare a sinelui manifestă o nevoie crescută de reducere a disonanței prin schimbare de atitudine; și (c) oamenii care primesc informație pozitivă, fără relevanță pentru aspectul compromis al sinelui, pot prezenta o nevoie mai mică de schimbare a atitudinii în urma unui comportament contra-atitudinal, dar această reducere este temporară și fragilă, nevoia reactivându-se în cazul în care confirmarea sinelui eșuează. Nu susțin că oamenii nu au un motiv independent de a se simți bine cu ei înșiși sau de a-și îndrepta acțiunile spre restabilirea integrității de sine. Susțin totuși că, în situațiile în care sunt răspunzători de producerea consecințelor nedorite, ei trebuie să facă față reprezentării cognitive a acelor consecințe în mod direct — în mod obișnuit, prin schimbare de atitudine. Încercările de a face față integrității de sine compromise au de așteptat până când se vor fi confruntat cu consecințele nedorite ale comportamentului.

IPOTEZE ASUPRA UNUI ROL NOU AL SINELUI ÎN DISONANȚĂ

Am menționat mai devreme că nu există un rol fundamental al sinelui în procesul de reducere a disonanței. Această afirmație face referire la faptul că disonanța nu este limitată la persoanele cu o anumită părere despre sine, la cele cu un nivel anume al stimei de sine sau cu anumite trăsături de personalitate. O mare parte din datele prezentate în acest capitol s-au concentrat asupra faptului că disonanța este numai una dintre numeroasele

strategii posibile prin care un sine zdruncinat se poate simți mai bine și au concluzionat că în teoria disonanței nu există un rol specific al sinelui.

Cu toate acestea, dacă privim dintr-o perspectivă mai largă, sinele este foarte implicat în disonanță (Stone și Cooper, 2001). În primul rând, sinele joacă rolul de standard față de care o consecință poate fi considerată dorită sau nedorită. Când standardele sinelui sunt înalt accesibilizate de evenimentele din mediu sau când sunt permanent accesibile, în anumite circumstanțe pe care le presupun a fi rare, acestea pot înlocui standardele normative în determinarea gradului în care rezultatul unui comportament este advers (Stone și Cooper, 2003). În al doilea rând, și într-un mod cumva mai teoretic, putem spune că sinele poate fi intim conectat cu ontogeneza disonanței.

În lucrarea originală a teoriei noii perspective (*new look*) (Cooper și Fazio, 1984) și într-un studiu empiric subsecvent (Cooper, 1998), noi am sugerat că disonanța s-a dezvoltat ca un mecanism învățat. Gândiți-vă la modul în care copiii pot învăța să anticipeze evenimentele negative din viața lor. Învață că anumite comportamente sunt urmate de pedepse și amenințări. Curând, copiii învață să anticipeze legătura dintre comportamente și urmările negative și evită să se comporte în moduri care produc astfel de urmări. În a sa teorie de psihiatrie socială asupra dezvoltării personalității, Sullivan (2018) discuta crearea sistemului sinelui ca modalitate de atingere a siguranței și de evitare a anxietății. Cheia sistemului este că sinele se dezvoltă ca un sistem complex de cogniții și comportamente destinat anticipării și gestionării reacțiilor declanșatoare de anxietate din partea persoanelor din mediu. Pare rezonabil că o astfel de reacție negativă, supărătoare, apare atunci când un copil produce o

urmare înțeleasă de comun acord ca negativă. Rănirea mamei, a unei surioare sau chiar răsturnarea unei veioze pot fi calificate drept evenimente negative definite normativ. Copiii învață astfel să anticipeze că astfel de întâmplări conduc la răspunsuri profund negative și sunt de evitat. Prin urmare, o reacție emoțională de disconfort se poate dezvolta la orice indiciu sau anticipare a responsabilității în producerea unui eveniment nedorit. Dacă produc un eveniment nedorit, copiii au nevoie să-și dezvolte modalități de a-i face față. Una dintre ele poate fi negarea responsabilității; dacă aceasta eșuează, pot avea nevoie să schimbe ceea ce era advers în ceva non-advers. Ceea ce se poate manifesta ca un răspuns la reacțiile de anxietate și sancțiunile persoanelor semnificative din mediu, își poate dezvolta în cele din urmă propria autonomie a copilului și se poate preschimba în starea de tensiune cunoscută ca disonanță.

În esență, facem supoziții privind posibila legătură strânsă dintre dezvoltarea modalităților de a gestiona producerea rezultatelor comportamentale nedorite și evoluția întregului sistem al sinelui. Evitarea situațiilor disonante este învățată ca parte a sistemului sinelui, așa cum sunt și mecanismele de coping în cazul apariției evenimentelor adverse, nedorite. Relațiile cu persoanele semnificative din mediu ne ajută să ne formăm propriile sisteme ale sinelui, iar dezvoltarea disonanței cognitive face parte din această evoluție.

Teoria disonanței a fost marcată pe durata întregii sale istorii de extinderi și aplicații în teritorii noi și neexplorate. Examinarea rolului sinelui în teoria disonanței poate oferi o altă nouă oportunitate. Deși am abordat această temă exact în modul în care teoriile congruenței de sine și confirmării sinelui priveau implicarea sinelui în disonanță, examinarea acesteia din urmă în

 contextul sistemului sinelui se poate dovedi o arie fertilă pentru teoria și cercetarea viitoare.

BIBLIOGRAFIE

Allport, G.W., Vernon, P.E. și Lindzey, G. (1960). *Allport–Vernon–Lindzey Study of Values*. Chicago, IL: Riverside.

Aronson, E. (1968). Dissonance theory: Progress and problems. În *Theories of cognitive consistency: A sourcebook* (pp. 5–27), R. Abelson, E. Aronson, W. McGuire, T. Newcomb, M. Rosenberg și P. Tannenbaum (coord.). Chicago, IL: Rand McNally.

Aronson, E. (1992). The return of the repressed: Dissonance theory makes a comeback. *Psychological Inquiry, 3*, 303–311. http://dx.doi.org/10.1207/s15327965pli0304_1

Aronson, J., Blanton, H. și Cooper, J. (1995). From dissonance to disidentification: Selectivity in the self-affirmation process. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 986–996. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.68.6.986

Blackman, S.F., Keller, K.T. și Cooper, J. (2016). Egocentrism and vicarious dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology, 62*, 1–6. http://dx.doi.org/10.1016/j.jesp.2015.09.001

Blanton, H., Cooper, J., Skurnik, I. și Aronson, J. (1997). When bad things happen to good feedback: Exacerbating the need for self-justification with self-affirmations. *Personality and Social Psychology Bulletin, 23*, 684–692. http://dx.doi.org/10.1177/ 0146167297237002

Brehm, J.W. (1956). Postdecision changes in the desirability of alternatives. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 52,* 384–389. http://dx.doi.org/10.1037/h0041006

Cooper, J. (1998). Unlearning cognitive dissonance: Toward an understanding of the development of dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology, 34,* 562–575. http://dx.doi.org/10.1006/jesp.1998.1365

Cooper, J. (2007). *Cognitive dissonance: Fifty years of a classic theory.* Thousand Oaks, CA: Sage.

Cooper, J. și Fazio, R.H. (1984). A new look at dissonance theory. În *Advances in experimental social psychology* (Vol. 17, pp. 229–266), L. Berkowitz (coord.). New York, NY: Academic Press.

Cooper, J. și Scalise, C.J. (1974). Dissonance produced by deviations from life styles: The interaction of Jungian typology and conformity. *Journal of Personality and Social Psychology, 29,* 566–571. http://dx.doi.org/10.1037/h0036217

Cooper, J. și Worchel, S. (1970). Role of undesired consequences in arousing cognitive dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 16,* 199–206. http://dx.doi.org/ 10.1037/h0029830

Cooper, J., Zanna, M.P. și Goethals, G.R. (1974). Mistreatment of an esteemed other as a consequence affecting dissonance reduction. *Journal of Experimental Social Psychology, 10,* 224–233. http://dx.doi.org/10.1016/0022-1031(74)90069-9

Elliot, A. și Devine, P. (1994). On the motivational nature of cognitive dissonance: Dissonance as psychological discomfort. *Journal of Personality and Social Psychology, 67,* 382–394. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.67.3.382

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Palo Alto, CA: Stanford University Press.

Festinger, L. și Carlsmith, J.M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 58*, 203–210. http://dx.doi.org/10.1037/h0041593

Galinsky, A.D., Stone, J. și Cooper, J. (2000). The reinstatement of dissonance and psychological discomfort following failed affirmations. *European Journal of Social Psychology, 30*, 123–147. http://dx.doi.org/10.1002/(SICI)1099-0992(200001/02)30:1<123::AID-EJSP981>3.0.CO;2-T. Hoyt, M.F., Henley, M.D. și Collins, B.E. (1972). Studies in forced compliance: Confluence of choice and consequence on attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology, 23*, 205–210. http://dx.doi.org/10.1037/h0033034

Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin, 108*, 480–498. http://dx.doi.org/10.1037/0033-2909.108.3.480

Kunda, Z. (1999). *Social cognition: Making sense of people*. Boston, MA: MIT Press.

Norton, M.I., Monin, B., Cooper, J. și Hogg, M.A. (2003). Vicarious dissonance: Attitude change from the inconsistency of others. *Journal of Personality and Social Psychology, 85*, 47–62. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.85.1.47

Scher, S.J. și Cooper, J. (1989). Motivational basis of dissonance: The singular role of behavioral consequences. *Journal of Personality and Social Psychology, 56*, 899–906. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.56.6.899

Steele, C.M. (1988). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. În *Advances in experimental social psychology* (pp. 261–302), L. Berkowitz

(coord.), Hillsdale, NJ: Erlbaum. http://dx.doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60229-4

Steele, C.M. și Liu, T.J. (1983). Dissonance processes as self-affirmation. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 5–19. http://dx.doi. org/10.1037/0022-3514.45.1.5

Steele, C.M., Spencer, S.J. și Lynch, M. (1993). Self-image resilience and dissonance: The role of affirmational resources. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*, 885–896. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.64.6.885

Stone, J. și Cooper, J. (2001). A self-standards model of cognitive dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology, 37*, 228–243. http://dx.doi.org/10.1006/ jesp.2000.1446

Stone, J. și Cooper, J. (2003). The effect of self-attribute relevance on how self-esteem moderates attitude change in dissonance processes. *Journal of Experimental Social Psychology, 39*, 508–515. http://dx.doi.org/10.1016/S0022-1031(03)00018-0

Sullivan, H.S. (2018). *Teoria interpersonală a psihiatriei*. București, Editura Trei.

III

MODELE MATEMATICE, ACTIVĂRI NEURONALE ȘI RĂSPUNSURI AFECTIVE

Modelarea disonanței cognitive ca rețea paralelă de constrângere-satisfacere, cu învățare

Stephen J. Read și Brian M. Monroe

Una dintre cele mai cunoscute și fertile teorii din psihologia socială a fost teoria disonanței cognitive a lui Festinger (1957). Termenul de *disonanță cognitivă* a intrat în limbajul comun și este folosit deseori pentru a descrie incompatibilitatea dintre cogniții. Conform teoriei, când două cogniții sunt disonante una față de cealaltă, un individ este motivat să reducă acea disonanță. Cercetătorii au folosit teoria disonanței pentru a ajunge la o serie de descoperiri contraintuitive, cum ar fi aceea că oamenii ajung să placă mai mult un grup cu cât suferința simțită pentru a fi admiși în acel grup a fost mai mare (Gerard și Mathewson, 1966) sau că oamenilor le place mai mult o sarcină plictisitoare dacă sunt plătiți cu o sumă mică și nu cu una mare, pentru a

* **Accesibil, în original:** http://dx.doi.org/10.1037/0000135-010

 transmite altcuiva că activitatea este interesantă (Festinger și Carlsmith, 1959).

Câțiva autori (de exemplu: Read și Miller, 1994; Read și Simon, 2012; Read, Vanman și Miller, 1997; Shultz și Lepper, 1996, 1998; Simon și Holyoak, 2002; Spellman, Ullman și Holyoak, 1993) au susținut că disonanța cognitivă (Festinger,1957) și fenomenele de congruență asociate (Abelson și colab., 1968) pot fi modelate într-o rețea neuronală ca proces paralel de constrângere-satisfacere, în care cognițiile relevante sunt considerate noduri cu niveluri de activare reprezentând puterea inițială a cogniților corespondente, iar relațiile congruente și incongruente dintre cogniții sunt tratate ca relații de excitare, respectiv de inhibare, între noduri. După ce nodurile din rețea sunt inițial activate, activarea se propagă în timp de-a lungul conexiunilor excitatoare și inhibitoare până când ajunge într-o stare stabilă care reprezintă cel mai bine satisfacerea paralelă a constrângerilor impuse de legăturile excitatoare și inhibitoare și de nivelul activării nodurilor.

Read și colab. (1997) au observat că procesele paralele satisfacere-constrângere oferă o implementare informatică a proceselor de tip Gestalt, care asigură baza teoretică a teoriei disonanței. Acești autori, în special Shultz și Lepper (1996, 1998), au arătat că o serie de descoperiri diferite din disonanța cognitivă pot fi modelate cu succes într-o rețea paralelă constrângere-satisfacere, implementată ca rețea de tip feedback sau recurent conectată. Multe dintre simulările lui Shultz și Lepper (1999) au fost revizuite în capitolul respectiv din ediția precedentă a acestui volum.

Van Overwalle și Jordens (2002) observau că aceste abordări ale modelării disonanței cognitive pot modela numai schimbarea

atitudinii și convingerii imediate; deoarece le lipsește un mecanism de învățare, sunt incapabile să modeleze schimbarea pe termen lung care poate rezulta din rezolvarea disonanței. Deși învățarea poate fi implementată în aceste modele, nimeni nu a făcut-o.

Soluția propusă de Van Overwalle și Jordens (2002) era o rețea neuronală feedforward, constând într-un strat de input (reprezentând trăsăturile-cheie ale situației experimentale), care transmitea spre un singur strat de output (reprezentând un sentiment sau un comportament). Deoarece este o rețea de tip feedforward, activarea se propagă numai de la intrare spre ieșire. Și, pentru că între nodurile stratului de output nu există conexiuni, sentimentul și comportamentul nu se influențează reciproc. Învățarea de tipul „regula-Delta" (sau corectarea erorii) este folosită pentru modificarea ponderilor.

Un mecanism de învățare este critic pentru orice model al disonanței cognitive care dorește să abordeze schimbarea pe termen lung a atitudinii, rezultată din reducerea disonanței. Totuși, o deficiență majoră a rețelei de tip feedforward în două straturi este aceea că nu poate surprinde modificările pe termen scurt ale atitudinii, reprezentate de schimbări ale activării, descrise cu ușurință de modelul de tip feedback. Prezentăm în capitolul curent un model conectivist al disonanței cognitive, care integrează punctele forte ale celor două tipuri de modele conectiviste propuse anterior, în timp ce evită multe dintre punctele slabe ale acestora. Este o rețea de învățare prin feedback sau recurentă. Vom modela cu succes patru experimente clasice de disonanță: alegerea liberă, jucăria interzisă, acordul forțat și severitatea inițierii.

PROBLEME ALE MODELELOR DE TIP FEEDFORWARD, CUM ESTE CEL UTILIZAT DE VAN OVERWALLE ȘI JORDENS (2002)

O problemă majoră a modelului de tip feedforward este că descrierea disonanței cognitive se îndepărtează radical de înțelegerea comună a proceselor de disonanță cognitivă. În loc de a trata procesul de reducere a disonanței ca pe o căutare de tip Gestalt a formei corecte și a coerenței (perspectiva istorică) sau ca pe un proces de constrângere-satisfacere (interpretarea modernă a ideilor de tip Gestalt despre coerență; vedeți Read și Simon, 2012; Read și colab., 1997; Simon și Holyoak, 2002), modelul lui Van Overwalle și Jordens (2002) tratează reducerea disonanței *doar* ca pe un proces de învățare prin corectarea erorilor, în care individul primește feedback *explicit* cu privire la comportamentul față de un obiect sau situație *și* răspunsul său evaluativ la obiect sau situație și folosește apoi învățarea prin corecția erorilor pentru a-și actualiza predicțiile. Ei modelează procesul de disonanță astfel: rețeaua își prezice atitudinea (măsurată ca media activării unui nod comportamental și afectiv) și apoi *cercetătorul* îi spune rețelei care îi erau de fapt comportamentul și afectul; rețeaua își ajustează apoi ponderile, pentru a reduce discrepanța dintre atitudinea prezisă și atitudinea reală oferită de cercetător. Sugestia este că noi nu considerăm că reducerea disonanței ar fi condusă de niște procese de menținere a congruenței; mai degrabă o considerăm a fi o învățare a corecției erorilor despre predicția comportamentului, când se oferă feedback explicit.

Spre deosebire de aceasta, un model recurent oferă o descriere a căutării congruenței sau a reducerii disonanței în termenii

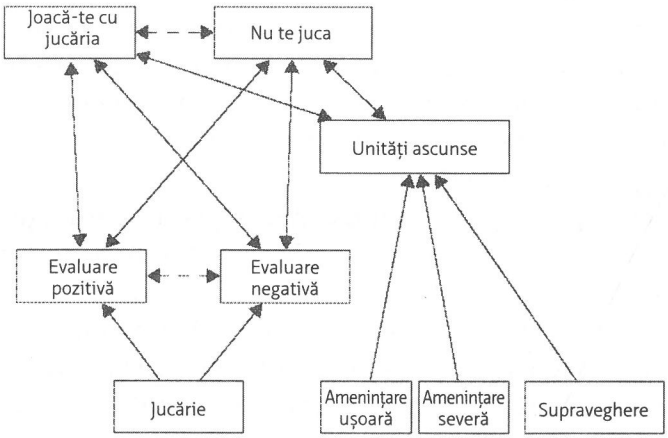
proceselor paralele constrângere-satisfacere, care sunt o implementare computațională a căutării de tip Gestalt a formei potrivite, fundament al teoriei disonanței cognitive și derivațiilor sale (Read și Simon, 2012; Read și colab., 1997). Aceste procese paralele constrângere-satisfacere sunt parte intrinsecă a unui model recurent.

Pe lângă prezentarea unei teoretizări diferite a procesului de disonanță, o altă problemă majoră este aceea că modelul lui Overwalle și Jordens (2002) nu presupune de fapt o atitudine nouă. Atitudinea este oferită explicit de către experimentator. Rețeaua lor își prezice comportamentul și afectul și primește apoi feedback explicit despre cum ar trebui acestea să fie. În simularea pe care o prezentăm, rețeaua recurentă primește feedback direct despre propriul comportament, dar *nu* primește niciun feedback direct despre evaluare sau atitudine. Folosește feedbackul despre comportament pentru a determina noua activare a nodului evaluativ. Acestea sunt în conformitate cu majoritatea studiilor despre disonanță, în care participanții sunt încurajați să îndeplinească *comportamente* incompatibile cu propriile *atitudini*. În modelul nostru, activarea evaluării (atitudinea nouă) este rezultatul unui proces de constrângere-satisfacere paralelă, în care rețeaua de noduri propagă activarea, până când se atinge o stare stabilă nouă.

De exemplu, rețeaua propusă de noi pentru paradigma jucăriei interzise poate fi observată în Figura 10.1. Aici, două noduri de evaluare (unul pozitiv, unul negativ) sunt pe ruta (mediază relația) dintre obiectul atitudinii (jucăria) și nodurile comportamentului. Aceste noduri de evaluare reprezintă atitudinea. Oferim feedback doar pentru comportamentul copilului. Ca răspuns, nodurile de comportament trimit mai întâi mesajul

de activare înapoi către nodurile de evaluare, rezultând schimbări ale atitudinii de moment, așa cum sunt ele reprezentate de schimbările în activarea nodurilor de evaluare. Rețeaua își modifică apoi atitudinea ulterioară pe termen lung, prin modificarea ponderilor relevante de la jucărie la nodurile de evaluare. Adică, pur și simplu îi spunem rețelei că a îndeplinit un comportament contrar celui așteptat, având în vedere experiența sa anterioară. Aceasta se traduce într-o schimbare a tiparelor de activare, inclusiv de activare a nodurilor de evaluare, pe care procesul de învățare o transformă apoi într-o schimbare de atitudine pe termen lung, prin schimbări adecvate ale ponderilor. Modelul schimbă evaluările obiectului și ponderile relevante, în așa fel încât comportamentul anterior neașteptat devine compatibil cu noile evaluări și relații ale rețelei.

Figura 10.1. Rețeaua pentru simulare 2: Experimentul jucăriei interzise, Freedman (1965)



Mai departe, măsurarea atitudinii, așa cum au gândit-o Van Overwalle și Jordens (2002), confundă sentimentele și comportamentul. Atitudinea este măsurată ca media activării nodurilor comportamentului și afectului, așa că este imposibil să obținem o măsurare a comportamentului care să nu fie confundată cu măsurarea atitudinii. În schimb, noi ne bazăm pe ideea că o atitudine este *evaluarea* obiectului atitudinii (Fazio, 2007) și că această evaluare influențează comportamentul față de obiectul atitudinii. Astfel, avem noduri separate pentru evaluare și comportament și putem măsura separat atitudinea și comportamentul.

În sfârșit, deoarece modelului lor le lipsesc conexiunile dintre afect și comportament în stratul de output, nodul comportamentului și nodul afectului nu se pot influența reciproc. În rețeaua noastră, nodurile evaluării și comportamentului sunt conectate bidirecțional, astfel încât activările celor două noduri se pot influența reciproc. Un exemplu despre importanța celor de mai sus poate fi observat dacă simulăm atitudinea și comportamentul unei persoane față de un grup social, utilizând modelul lui Van Overwalle și Jordens. Persoana poate avea un sentiment extrem de neplăcut în raport cu un anumit grup social și totuși, acesta nu i-ar influența comportamentul față de grup, dat fiind că nu există rută între sentiment și comportament.

Rezumat

Prezentăm un model compatibil cu fundamentele teoretice ale teoriei disonanței și care, credem noi, surprinde în mod adecvat mecanismele psihologice implicate în disonanță. Este o rețea recurentă (cu feedback) cu învățare tip Hebb prin contrast

(*Contrastive Hebbian Learning* — CHL), care poate surprinde învățarea într-o rețea multistrat. Pentru că este recurentă, poate surprinde procesele constrângere-satisfacere, centrale în procesele disonanței. Mai mult, tot pe seama faptului că este recurentă, schimbările din nodurile comportamentului pot fi propagate înapoi spre nodurile evaluării și pot conduce la schimbări momentane în activare, reprezentând modificarea de moment a atitudinii. Astfel, dacă rețelei i se oferă informație numai despre comportamentul său, ea folosește această informație pentru a-și schimba atitudinea, fără a avea nevoie de feedback direct asupra noii atitudini. Iar rețeaua folosește apoi acest nou tipar de activare a nodurilor de atitudine pentru a-și modifica ponderile spre a surprinde schimbarea pe termen lung a atitudinii, reprezentată de schimbări în ponderile rețelei multistrat.

În restul capitolului, vom schița mai întâi un model neuronal cu învățare prin rețea recurentă care integrează punctele forte ale modelelor neuronale anterioare ale disonanței, în timp ce evită unele limitări ale acestora. În al doilea rând, vom prezenta modul în care această rețea poate simula patru dintre studiile clasice de disonanță.

DESCRIEREA PROCEDURII DE MODELARE A DISONANȚEI ȘI REZULTATELOR ACESTEIA

Vom oferi mai întâi o privire de ansamblu asupra rețelei folosite în simulările noastre și vom descrie apoi procedura generală folosită în acestea, iar în final vom descrie rezultatele simulărilor pentru câteva fenomene clasice de disonanță cognitivă.

Simulările au fost făcute folosind modulul constrângere-satisfacere (cs++) în pachetul pentru rețele neuronale PDP++ (Dawson, O'Reilly și McClelland, 2003)[29] Acesta este un pachet disponibil gratuit, solid, bine-cunoscut și susținut. Un avantaj major al folosirii unui pachet precum cel *emergent* este că orice simulare poate fi rulată și investigată ușor de oricine are acces la software. În plus, software-ul *emergent* a fost folosit pentru proiectarea unei varietăți de sisteme cognitive la scală mare, ceea ce înseamnă că și ideile din disonanța cognitivă ar putea fi integrate în modele cognitive ample.

Modelul a folosit un algoritm de învățare de tip Hebb prin contrast (*Contrastive Hebbian Learning* — CHL), dezvoltat pentru mașina Boltzmann și generalizat apoi de O'Reilly (1996). Acest algoritm compară activarea rețelei într-o fază pozitivă (când atât intrările, cât și ieșirile dorite sunt prezentate rețelei) cu activarea sa într-o fază de negativă (când sunt prezentate numai intrările). CHL ajustează apoi ponderile pentru a reduce diferența de activare dintre cele două faze. Ceea ce face CHL este că, în faza negativă, rețeaua își folosește intrările pentru a prezice care ar fi ieșirile, în timp ce faza pozitivă reprezintă rezultatul spre care conduc intrările. Acestea sunt compatibile cu studiul clasic al disonanței, în care putem gândi faza negativă drept ceea ce individul așteaptă să facă, iar faza pozitivă drept ceea ce individul a făcut, de fapt. CHL permite învățarea în rețele multistrat (de exemplu, rețele cu unități ascunse) și ajustează ponderile într-un mod mai plauzibil din punct

[29] Pot fi făcute și în cs++, în *emergent*, versiunea nouă, rescrisă, a PDP++ (Aisa, Mingus și O'Reilly, 2008; vedeți https://grey.colorado.edu/emergent/index.php/Main_Page).

de vedere biologic decât o fac rețelele cu propagare posterioară (*back propagation*), care necesită utilizarea unui termen de eroare nonlocal și presupun propagarea înapoi a erorii prin straturi multiple. CHL folosește un termen de eroare local și nu necesită, prin urmare, propagarea unui semnal de eroare. Totuși, nu susținem superioritatea CHL asupra propagării posterioare. Ideea centrală este de a putea aborda învățarea într-o rețea multistrat, în care atitudinile pot interveni între obiectele atitudinii și comportamente.

Am folosit pentru unitățile din rețea funcția implicită de activare sigmoidă (în formă de S), cu activările limitate la intervalul [-1, +1]. Ponderile de distorsiune au fost stabilite la 0. În timpul fazei de învățare pre-disonanță a simulărilor, rata de învățare a fost setată la 0,1. Deoarece în unele experimente era necesară învățarea unor relații conjunctive mai complicate, în aceste simulări, învățarea a urmat mai multe epoci (adică, mai multe parcurgeri ale probelor de învățare). Numărul epocilor de învățare a variat de la 20 pentru simularea 1: alegerea liberă, până la 100 de epoci, pentru simulările 2-4. Detaliile specifice ale procedurii de învățare în faza de pre-disonanță nu sunt importante pentru model, deoarece această învățare a fost parcursă doar pentru a ne asigura că fiecare rețea reprezenta un tipar adecvat de cogniții.

Prezentare generală a procedurii de simulare

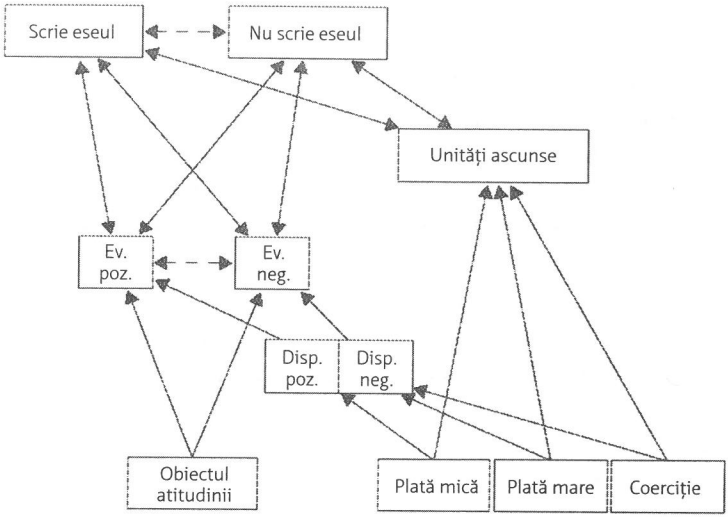
Logica generală a simulărilor este după cum urmează. Mai întâi, rețeaua este expusă unui set de exemple de învățare, în așa fel încât dezvoltă o serie de ponderi care corespund tiparelor inițiale de cogniții din experimentul relevant. De exemplu, în

simularea jucăriei interzise (Freedman, 1965; vedeți Figura 10.1.), modelul învață lucruri cum ar fi că jucăria este atractivă (adică, prezența jucăriei conduce la activarea pozitivă a nodului evaluării pozitive și activarea negativă a nodului de evaluare negativă). Iar nodul evaluării pozitive este asociat pozitiv cu nodul „joacă-te cu jucăria". Astfel, când jucăria este prezentată rețelei, ar trebui să producă activarea crescută a nodului de evaluare pozitivă, care ar activa apoi nodul „joacă-te cu jucăria".

În simulările curente, folosim instruirea doar pentru a ne asigura că rețeaua își reprezintă cognițiile potrivite. Astfel, atunci când în diferite condiții există tipare diferite ale cogniților relevante, vom surprinde acest fapt oferind rețelelor istorii diferite de învățare. Ar fi interesant ca în alte lucrări să folosim învățarea pentru a investiga impactul evaluărilor și convingerilor diferite, ca rezultat al diferitelor experiențe, asupra proceselor de disonanță.

Odată cu învățarea de către rețele a tiparului de cogniții relevante, expunem rețeaua unui set de indicii corespunzătoare unei condiții din experimentul de disonanță. În principal, expunem mai întâi rețeaua indiciilor relevante și îi permitem să genereze o predicție a modului în care se va comporta. Apoi, îi oferim feedback legat de modul în care s-a comportat în mediu. De exemplu, considerați condițiile diferite din studiul acordului forțat al lui Linder, Cooper și Jones (1967), în care li s-a cerut participanților să scrie un eseu contra-atitudinal, fie prin „liberă alegere", fie prin coerciție și cu plata unei sume mai mici sau mai mari (vedeți Figura 10.2. pentru această rețea). În condiția de coerciție cu plată mare, caracteristicile obiectului atitudinii, coerciția și plata unei sume mari vor fi puternic activate, iar apoi îi vom permite rețelei să genereze o predicție.

Figura 10.2. Rețeaua Simulării 3, acordul forțat, Linder, Cooper și Jones (1967). Acord forțat



În acest caz, nodul referitor la scrierea eseului contra-atitudinal va fi puternic activat. Rețeaua va primi apoi un feedback care indică faptul că rețeaua a scris un eseu contra-atitudinal. Deoarece nu există discrepanță între comportamentul prezis și comportamentul efectiv și pentru că modificarea în activarea celorlalte noduri din rețea va fi foarte mică, în special în nodurile de evaluare, schimbarea ponderii va fi mică și deci, și schimbarea de atitudine va fi mică.

Cu toate acestea, comportamentul rețelei în condiția de disonanță „alegere liberă, plată mică" va fi diferit. Aici vor fi activate nodurile corespunzătoare obiectului atitudinii, alegerii libere și plății scăzute, iar rețeaua va genera predicția că individul nu va scrie eseul contra-atitudinal. Cu toate acestea,

feedbackul de instruire este că individul a scris eseul contra-atitudinal. Astfel, comportamentul prezis și cel efectiv sunt în disonanță. Acestea sunt reprezentate în rețea prin activarea pozitivă a ambelor noduri, care au între ele o conexiune inhibitoare sau negativă. Astfel, ele caută să se inhibe reciproc, cu nodul „scrierea eseului contra-atitudinal", deoarece el primește input extern, inhibând cu succes predicția originală. Activarea este apoi propagată de la nodurile comportamentului înapoi spre nodurile evaluării, rezultând schimbări ale activării nodurilor evaluării pentru a deveni compatibile cu activarea nodurilor comportamentului. Această modificare în activarea nodurilor evaluării reprezintă schimbarea pe termen scurt a atitudinii.

Ponderile din rețea sunt apoi ajustate, surprinzând schimbarea de atitudine pe termen lung, astfel încât, pe viitor, activarea prezisă a nodurilor comportamentului va fi mai aproape de activarea prescrisă prin instrucțiuni și activarea nodurilor de evaluare va fi mai apropiată de activarea curentă. Testăm apoi noua atitudine prin activarea obiectului atitudinii, văzând apoi cât de puternic sunt activate nodurile evaluării pozitive și negative.

Simularea 1: Alegerea liberă, Shultz, Léveillé și Lepper (1999)

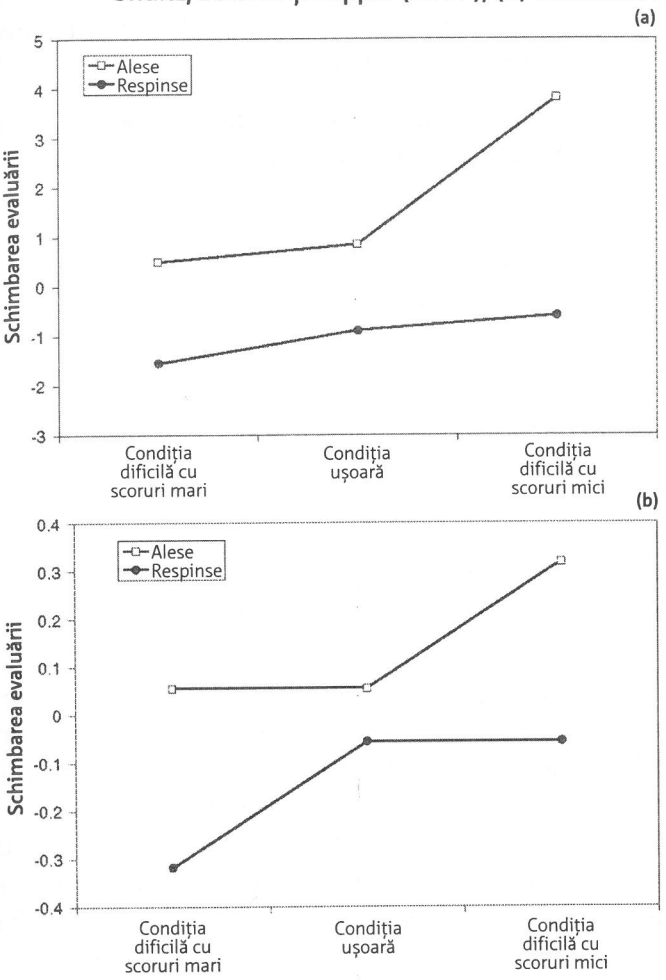
Experimentul este o variantă îmbunătățită a studiului clasic al lui Brehm (1956), în care participanții au fost rugați să evalueze un set de aparate electrocasnice, apoi să aleagă dintre ele obiectul dorit (atunci li s-a permis să îl păstreze) și în final, să reevalueze obiectele. Manipularea consta în cât de ușoară era alegerea (dacă între produse diferența de atractivitate era mare, atunci alegerea obiectului pe care îl doreau era clară) sau cât de dificilă (unde atractivitatea produselor era similară).

În versiunea lui Shultz, Léveillé și Lepper (1999) erau trei condiții, spre deosebire de cele două din experimentul lui Brehm (1956). A fost păstrată condiția „ușoară" din studiul lui Brehm, dar în loc de una, au fost două condiții cu alegere dificilă. La Brehm, condiția dificilă avea două produse cu scoruri înalte, aceasta fiind interpretată drept condiția cu dificultate ridicată. Noua condiție era una în care produsele erau evaluate similar, dar cu scoruri mici (alegere dificilă, scoruri scăzute). Logica adăugării acestei condiții era aceea că modelul consonanței lui Shultz și Lepper (1996) prezicea că disonanța s-ar manifesta diferit dacă alegerea dificilă era făcută între două obiecte cu înalt evaluate sau două obiecte cu slab evaluate. În condiția dificilă a lui Brehm (dificultate-scoruri înalte), obiectele respinse erau devalorizate pentru a păstra consonanța gândirii, în timp ce modelul lui Shultz și Lepper (1996) prezicea că în cazul obiectelor evaluate slab încă de la început (dificultate-scoruri scăzute), devalorizarea acestora nu ar fi o opțiune fezabilă, deci în loc de aceasta, va fi crescută susținerea obiectului ales.

Așadar, experimentul Shultz, Léveillé și Lepper (1999) a fost construit astfel: în condiția ușoară, unul dintre obiecte era un afiș cu scor de evaluare mare, iar celălalt, un afiș cu scor mic. În condiția dificilă cu scoruri scăzute, ambele afișe au fost evaluate cu scor mic, iar în condiția dificilă cu scoruri mari, ambele articole au primit evaluări ridicate. Modelul consonanței lui Shultz și Lepper (1996) prezicea că în condiția dificilă cu scoruri mari, articolul respins va fi devalorizat mai mult decât în condiția ușoară. În condiția dificilă cu scoruri mici, predicția era că articolul ales va fi susținut mai mult decât în condiția ușoară, pentru că articolul respins era deja evaluat slab și, deci, singura modalitate rezonabilă de rearanjare a cogniților era creșterea

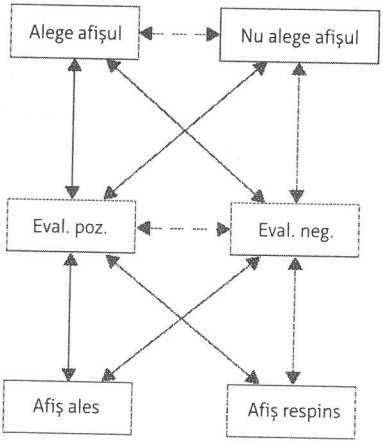
evaluării articolului ales. Predicțiile s-au confirmat în experiment (vedeți Figura 10.3a.).

Figura 10.3. (a) Rezultatele experimentului alegerii libere, Shultz, Léveillé și Lepper (1999); (b) simularea 1



Pentru modelarea acestei simulări am folosit o configurație ale cărei caracteristici de bază sunt folosite în toate modelele ulterioare ale acestui protocol. Modelul are trei straturi (vedeți Figura 10.4.). Primul corespunde obiectului/obiectelor în cauză și servește drept strat inițial de input.

Figura 10.4. Rețea pentru Simularea 1: Shultz, Léveillé și Lepper (1999). Alegerea liberă



Al doilea strat îngloba evaluarea obiectului (pozitivă sau negativă, câte un nod pentru fiecare). Al treilea strat corespundea comportamentelor relevante din experiment. Conexiunile dintre stratul de input și evaluare erau numai de tip feedforward. Acest fapt are sens, deoarece obiectele/problemele supuse evaluării în cadrul experimentelor de disonanță depind în întregime de activarea externă, adică evaluarea apare în minte ca rezultat al activării venind de la obiect și prezența obiectului nu este un

rezultat al activării din evaluare. Conexiunile dintre evaluare și comportament erau recurente (bidirecționale). Aici este important să se permită influențarea comportamentului de către evaluare și viceversa, astfel încât să se permită propagarea activării în ambele direcții. Astfel, în modelul nostru, informația despre comportament și evaluarea implicită se pot influența reciproc. Aceasta contrastează cu modelul lui Van Overwalle and Jordens (2002), în care nu există nicio modalitate ca informația despre comportament să influențeze răspunsul afectiv (sau invers). În acest ultim caz, tipurile de procesare pe care le poate efectua rețeaua sunt limitate.

Unitățile evaluării erau conectate între ele cu o pondere negativă permanentă (–0,5), la fel și unitățile comportamentului (–1), deoarece, din toate punctele de vedere, aceste unități se exclud reciproc. Nodurile comportamentului aveau ponderi atât de puternic negative, pentru a modela ideea că comportamentele se excludeau reciproc (adică, fie alegi afișul, fie nu). Nodurile evaluării aveau ponderi moderat negative pentru a permite posibilitatea ambivalenței. Adică, deși aceste ponderi negative tind să facă unitățile să se excludă reciproc, ambele noduri de evaluare pot fi activate pozitiv în același timp, dacă primesc o activare suficient de puternică.

În modelul specific al acestei simulări, erau două unități în stratul obiectului: câte una pentru fiecare afiș pe care participantul îl alegea. Stratul de evaluare avea câte o unitate pentru evaluările pozitivă și negativă, iar stratul comportamentului avea două unități, câte una pentru fiecare comportament: ales sau respins. Vedeți Figura 10.4. pentru reprezentarea acestui model.

Pentru configurarea cognițiilor relevante în această simulare, am supus modelul unui proces de învățare (pentru detalii, vedeți Anexa 10.1., de la sfârșitul acestui capitol). Asocierile pe care modelul trebuia să le învețe erau următoarele: (a) o evaluare pozitivă este asociată pozitiv cu alegerea unui element; și (b) o evaluare negativă este asociată pozitiv cu respingerea unui element. În condiția dificilă cu scoruri mari, ambele afișe aveau evaluări ridicate (activare înaltă a nodului evaluării pozitive); în condiția dificilă cu scoruri mici, ambele afișe aveau scoruri de apreciere mici (activare scăzută a nodului de evaluare pozitivă); în condiția ușoară, unul dintre afișe avea un scor mare, iar celălalt un scor mic. În toate condițiile, a fost asigurată o ușoară evaluare pozitivă mai mare (o activare) a articolului mai atrăgător, prin comparație cu cel mai puțin atrăgător. După învățarea inițială, modelul a fost testat, pentru a ne asigura că aceste asocieri au fost corect învățate.

Pentru a ne asigura că rezultatele noastre pot fi generalizate, în această simulare și în toate cele ulterioare, am generat 20 de „indivizi" diferiți. Am făcut acest lucru prin generarea a 20 de rețele diferite cu ponderi inițiale aleatorii diferite și am expus apoi fiecare rețea mediului de învățare. Fiecare dintre cei 20 de indivizi sau rețele a fost supus fazei de disonanță și procedurii de modificare a atitudinii. Prin urmare, rezultatele acestei simulări și ale celor ulterioare reprezintă media celor 20 de testări cu inițializări aleatorii.

Faza de disonanță și schimbarea de atitudine

Pentru faza de disonanță din cadrul simulării, cele trei condiții au fost identic executate. În această simulare, diferențele-cheie

au constat în realizarea unor evaluări diferite pentru elemente diferite, care au fost implementate prin anumite istorii de învățare, rezultând în rețele diferite pentru condiții diferite. Adică, în condiția dificilă cu scoruri mari, rețeaua corespondentă a învățat evaluări ridicate pentru ambele afișe; în condiția dificilă cu scoruri mici, rețeaua a învățat evaluări scăzute pentru ambele afișe; iar în condiția ușoară, rețeaua corespondentă învățase o evaluare ridicată pentru un afiș și o evaluare scăzută pentru celălalt.

Următoarea procedură a fost implementată pentru fiecare dintre cele trei condiții. Mai întâi, obiectul mai atrăgător a fost cuplat cu comportamentul de alegere a acestui obiect (adică nodurile corespondente erau activate), rețelei i s-a permis să se stabilizeze și ponderile au fost actualizate. În al doilea rând, obiectul mai puțin atrăgător a fost cuplat cu comportamentul de respingere, rețelei i s-a permis stabilizarea și ponderile au fost actualizate. Acestea au fost făcute o dată pentru fiecare dintre perechi. În toate simulările descrise în lucrarea de față, în condițiile de disonanță a fost utilizat un raport de învățare de 0,5.

În condiția dificilă cu scoruri mari, alternativa ușor mai puțin atractivă primea totuși scoruri mari, ceea ce ar conduce rețeaua spre predicția alegerii acestui obiect. Cu toate acestea, feedbackul era că obiectul *nu* a fost ales, ceea ce va crea disonanță. Prin urmare, pentru rezolvarea acestei disonanțe, ne așteptăm că atractivitatea alternativei respinse va descrește.

În condiția ușoară, deoarece rețeaua a învățat o evaluare crescută pentru afișul ales și una scăzută pentru cel neales, nu ar exista vreo așteptare ca afișul cu scor mai mic să fie ales. Astfel, nu ar fi disonanță și vom aștepta o schimbare minimă a ponderilor.

În sfârșit, în condiția dificilă cu scoruri mici, alegerea alternativei puțin mai atrăgătoare dintre cele două neatrăgătoare era disonantă cu faptul că era neatrăgătoare și cu predicția rețelei, aceea că nu va fi aleasă. Pentru a rezolva acea disonanță, ponderile ar trebui să se schimbe în așa fel încât alternativa aleasă să fie mai atrăgătoare. Totuși, pentru alternativa respinsă, dat fiind că era neatrăgătoare, rețeaua ar prezice și că nu va fi aleasă. Așadar, nu ar exista disonanță în această alegere și am prezice o schimbare minoră a ponderilor.

După procesul de disonanță, am apreciat „noile" evaluări ale celor două obiecte prin activarea separată a unităților corespunzătoare obiectelor și prin enunțarea activării unității de evaluare pozitivă (pentru aceste simulări, unitatea de evaluare negativă avea practic aceeași activare, dar opusă, așadar este raportată numai activarea unității pozitive). Ne-am gândit că atunci când persoanei i se solicită numai evaluarea, fără îndeplinirea comportamentului, nu avea sens ca activarea să se propage spre unitățile comportamentului, astfel încât aceste unități au fost dezactivate pe durata evaluării prin separarea acestei părți din rețea (adică setarea ponderilor pentru nodurile de comportament la 0). Rezultatele sunt prezentate în figura 10.3b. și reprezintă media a 20 de rulări. În condiția dificilă cu scoruri mari, obiectul respins era devalorizat, în timp ce evaluarea obiectului ales a crescut ușor. În condiția alegerii ușoare, evaluarea obiectului ales a crescut foarte puțin, iar cea a obiectului respins a scăzut foarte puțin. În condiția dificilă cu scoruri mici, evaluarea obiectului respins a scăzut foarte puțin, în timp ce evaluarea celui ales a crescut semnificativ mai mult.

Simularea noastră, prin comparație cu modelul lui Van Overwalle și Jordens (2002) surprinde cu succes rezultatele

experimentului Shultz și colab. (1999). Aceștia au descoperit o mai mare distanțare a alternativelor, în ambele condiții dificile (cu atractivitate înaltă și scăzută a afișelor), prin comparație cu condiția alegerii ușoare, în timp ce simularea lui Van Overwalle și Jordens a arătat o distanțare a alternativelor numai în situația unei atractivități înalte a obiectelor, nu și în situația obiectelor cu atractivitate redusă. Prin comparație, modelul nostru demonstrează o mărire a ecartului dintre alternative în ambele condiții de alegere dificilă.

Simularea 2: Jucăria interzisă, Freedman (1956)

În această paradigmă, unui copil care este adus în încăperea experimentului i se prezintă o jucărie atrăgătoare: un robot interesant. Experimentatorul aplică apoi fie o amenințare ușoară, fie una severă, în cazul în care copilul s-ar juca cu robotul. Apoi, experimentatorul fie pleacă, fie rămâne în cameră. Așadar, copilul se află în una dintre cele patru condiții: (a) amenințare ușoară, fără supraveghere, (b) amenințare ușoară, cu supraveghere, (c) amenințare severă, fără supraveghere sau (d) amenințare severă, cu supraveghere. Copilul este apoi observat printr-o oglindă uni-direcțională. În această observație inițială, niciunul dintre copii nu se joacă cu robotul.

Peste patruzeci de zile, copilul este adus din nou în laborator și lăsat singur cu jucăria. Experimentatorul îl observa prin oglinda uni-direcțională și înregistra dacă acesta se joacă cu respectiva jucărie. Cercetătorii au prezis că toți copiii se vor juca cu robotul, excepție făcând cei care inițial au fost în condiția de amenințare ușoară, fără supraveghere. Raționamentul este că, în toate celelalte condiții, copilul crede că nu s-a jucat cu robotul

din cauza amenințării cu pedeapsa (sau din cauza combinației de amenințare ușoară și supraveghere). Așadar, nu aveau nevoie să raționalizeze faptul că nu s-au jucat cu jucăria atrăgătoare. Nu ar trebui să existe vreo schimbare în aprecierea copilului față de jucărie și când li se dă mai târziu posibilitatea de a se juca fără amenințare, o vor face bucuroși. În schimb, în cazul copiilor din condiția amenințării ușoare, fără supraveghere, faptul că nu s-au jucat a fost perceput ca incompatibil cu primirea numai a amenințării ușoare. Pentru justificarea acestei incompatibilități, ei vor descrește gradul de apreciere față de jucărie. Așa cum ne-am așteptat, singurii copii care nu se joacă cu robotul sunt cei cărora li s-a indus o amenințare ușoară și nu au fost supravegheați.

Structura rețelei

Rețeaua acestei simulări este prezentată în Figura 10.1. La fel ca în simularea 1, acest model are un strat pentru obiectul în cauză (jucăria), un al doilea pentru evaluarea obiectului și un al treilea strat pentru comportamentele relevante în cadrul experimentului (se joacă sau nu se joacă cu robotul). Cu toate acestea, experimentul a fost mai complicat prin aceea că existau intrări suplimentare relevante. Mai exact, exista un strat suplimentar de input care conținea caracteristici importante ale situației: un nod pentru prezența amenințării ușoare, unul pentru amenințarea severă și unul pentru prezența supravegherii în timpul fazei critice a experimentului. În ultimul rând, în plus față de aceste intrări, a fost implementat un strat cu opt noduri, pentru a surprinde relațiile de conjuncție dintre amenințare și supraveghere. Legăturile dintre straturile de input erau de tip feedforward și toate celelalte erau de tip recurent. Din nou, între evaluările

pozitive și cele negative erau legături permanent negative (–0,5), la fel și între cele două comportamente care se excludeau reciproc (–1).

Învățarea cogniților inițiale

Istoria de învățare pentru acest model, în cele patru condiții, a fost următoarea (vedeți Anexa 10.1. pentru detalii): (a) jucăria a fost asociată cu evaluare pozitivă, (b) evaluarea pozitivă a fost asociată cu jocul și (c) evaluarea negativă a fost asociată cu lipsa jocului. În plus, au fost învățate și următoarele relații de conjuncție: (a) exista joc când jucăria era prezentă numai sub supraveghere (fără amenințare); (b) era joc în prezența amenințării ușoare; (c) nu era joc atunci când era prezentată amenințarea severă; (d) nu era joc în prezența supravegherii și a amenințării ușoare și severe. Testarea a confirmat că aceste asocieri au fost învățate corect. Așa cum spuneam mai sus, aceasta și toate simulările sunt bazate pe media rulării celor 20 de rețele aleatorii.

Un aspect-cheie al instruirii rețelei în acest mod este că, atunci când amenințarea era moderată, fără supraveghere, rețeaua prezicea că copilul se va juca cu robotul. Acest comportament este central pentru efectul de disonanță în această rețea. Conform interpretării clasice, sub amenințare ușoară și fără supraveghere era de așteptat de la copil să se joace cu robotul, însă nu a făcut-o. Așadar, exista disonanța între ceea ce aștepta copilul să facă și ceea ce a făcut de fapt. S-a susținut că disonanța a fost rezolvată de copil prin decizia că jucăria era mai puțin atrăgătoare. Totuși, cu toate celelalte combinații de intrări (adică: amenințare ușoară, supraveghere; amenințare severă, supraveghere; amenințare severă, fără supraveghere) rețeaua a prezis că copilul nu se va juca cu robotul.

Faza de disonanță și schimbarea atitudinii

Faza de disonanță a simulării a prezentat rețelei un eveniment care a variat de-a lungul condițiilor. În cazul condiției cu amenințare ușoară, fără supraveghere, jucăria și amenințarea ușoară au fost activate, iar predicția inițială a rețelei a fost că copilul se va juca. Totuși, feedbackul a arătat că atunci când erau prezente jucăria și amenințarea ușoară, rezultatul a fost să nu se joace (reprezentat de activarea pozitivă a unității „nu te juca" și de activarea negativă a celei „joacă-te"). Așadar, exista o discrepanță între predicție și rezultatul efectiv. Nodurile comportamentului trimiteau activarea înapoi spre nodurile de evaluare, rețeaua se stabiliza, iar ponderile erau schimbate în încercarea de a se potrivi mai bine acestui nou tipar de activare.

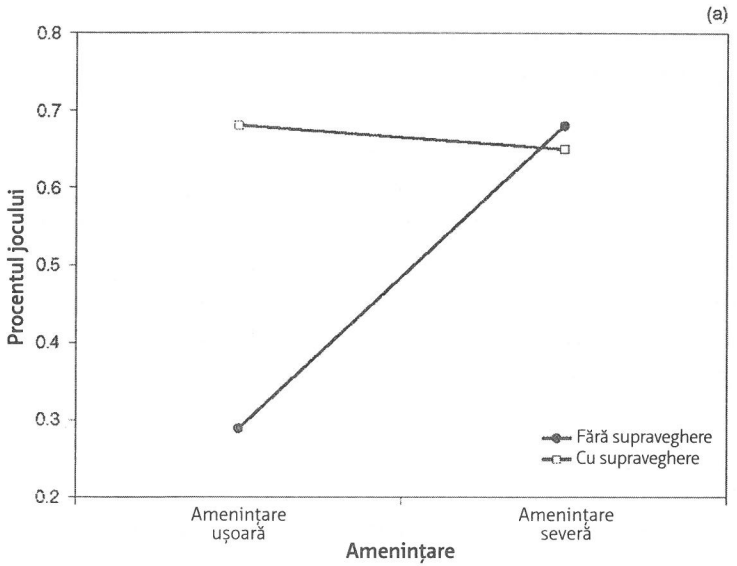
Cu toate acestea, în celelalte trei condiții, predicțiile rețelei și comportamentul obținut erau congruente. În toate cele trei condiții, rețeaua prezicea că nu se va juca, iar feedbackul a fost în acord. În condiția amenințării severe, fără supraveghere, nodurile jucăriei și amenințării erau activate, împreună cu nodul „nu te juca". În condiția amenințării ușoare, cu supraveghere, nodurile jucăriei, amenințării ușoare și supravegherii erau activate, împreună cu ieșirea „nu te juca". În condiția amenințării severe, cu supraveghere, erau activate nodurile jucăriei, amenințării severe și supravegherii împreună cu nodul „nu te juca". Deoarece în aceste trei condiții nu exista incongruență sau disonanță, nu ne-am așteptat să găsim vreo schimbare a ponderilor.

Evaluarea ulterioară a atitudinii, după faza de disonanță, s-a făcut prin activarea unității jucăriei și enunțarea activării pe unitatea de joc. (Stratul ascuns a fost dezactivat prin

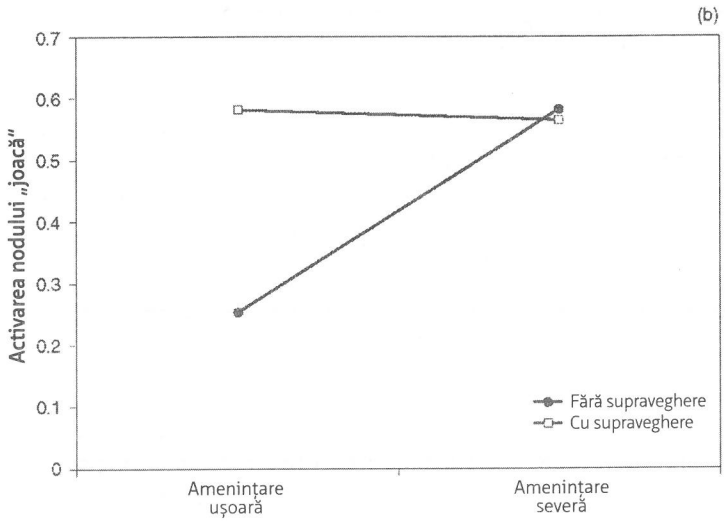
separare, deoarece scopul acestuia era reprezentarea conjugării cu alte intrări, care în această fază nu erau prezente.) În această simulare, spre deosebire de altele, ne-am concentrat pe activarea unităților comportamentului, în loc de cele ale evaluării. Am procedat în acest fel, deoarece în studiul original variabila dependentă principală era comportamentul copilului, în timp ce, în alte studii simulate aici, variabila dependentă era reprezentată de atitudinile participanților.

Rezultatele sunt prezentate în Figura 10.5a. (rezultatele studiului original) și în Figura 10.5b. (rezultatele simulării).

Figura 10.5. (a) Rezultate experimentului jucăriei interzise, Freedman (1965) și (b) simularea 2



B.C.U. M. EMINESCU IAȘI
PEDAGOGIE — PSIHOLOGIE



În acord cu simulările anterioare și cu experimentul în sine, activarea unității „joacă" a scăzut în urma fazei de disonanță numai în condiția amenințării ușoare, fără supraveghere. Acest fapt are sens, deoarece numai în această condiție va exista discrepanță între așteptările privind comportamentul copilului și modul în care s-a comportat efectiv. Pentru a ne asigura că rezultatele noastre nu au fost distorsionate de urmărirea activării unităților comportamentului, am examinat rezultatele și prin dezactivarea acestora și observarea activării unităților de evaluare. Tiparul rezultatelor a fost practic același.

Simularea 3: Acordul forțat, Linder și colab. (1967)

Acest experiment a fost proiectat pentru a extinde conceptual un experiment al lui Festinger și Carlsmith (1959), în care

participanții au fost plătiți pentru a spune unei alte persoane că o sarcină plictisitoare era de fapt interesantă, iar participanții plătiți cu o sumă mai mică și-au schimbat mai mult atitudinea în favoarea sarcinii. Experimentul lui Linder și colab. (1967) examina dependența existenței disonanței în studii precum cel al lui Festinger și Carlsmith (1959) de percepția participanților asupra libertății de alegere a comportamentului. Astfel, pe lângă mărimea plății pe care participanții o primeau, ei au introdus un factor suplimentar: percepția libertății de alegere în îndeplinirea comportamentului contra-atitudinal. Studenților li s-a cerut să scrie un eseu în favoarea unei politici cu care nu erau de acord, fie în condiția de alegere, fie sub condiția acordului forțat. Sumele cu care au fost plătiți erau 0,50 sau 2,50 de dolari.

Structura rețelei

Caracteristicile esențiale ale simulării acestui experiment erau obiectul atitudinii (de exemplu, legalizarea marijuanei, avortul), evaluarea acestora (fie pentru, fie împotrivă; pro-marijuana sau contra-marijuana), comportamentele (scrierea sau nu a eseului contra-atitudinal) și trăsăturile situației, coerciția sau plata unei sume mai mici sau mari mari (vedeți Figura 10.2.). Structura acestui model este aproape aceeași cu a modelului din simularea 2 (experimentul jucăriei interzise), cu excepția schimbărilor în definiția unităților de input și comportament. Am adăugat totuși în acest model un mecanism care să țină cont de efectele dispoziției ca rezultat al plății și coerciției, prezente în rezultatele experimentale. Pe scurt, unitățile de input reprezentând plata au condus direct spre dispoziția pozitivă, care avea apoi un efect asupra evaluării. Această relație a fost structurată cu

ponderi fixe. Ponderea dintre plata înaltă și dispoziția pozitivă a fost stabilită la +1, ponderea între plata scăzută și dispoziția pozitivă a fost stabilită la +0,2, iar ponderea între coerciție și dispoziție pozitivă, la 0,7. S-a argumentat că o parte din afectul negativ rezultat în urma scrierii eseului contra-atitudinal a fost ameliorată de conștientizarea existenței constrângerii, conducând astfel la o stare de spirit pozitivă în această condiție. Ponderile dintre dispoziția pozitivă și evaluarea favorabilă și cele dintre dispoziția pozitivă și evaluarea nefavorabilă au fost stabilite la +0,5, respectiv −0,5.

Argumentul pentru introducerea nodurilor dispoziției și conexiunilor acestora decurge din nevoia de a surprinde în această simulare efectele recompensei și pedepsei. În acest studiu, în condiția acordului forțat (condiția fără disonanță), participanții din grupul cu plată mare și-au schimbat atitudinea mai mult decât au făcut-o participanții din grupul celor plătiți cu suma mai mică. Iar în simularea următoare, a experimentului privind duritatea inițierii, participanții din condiția fără inițiere s-au raportat mai negativ la grupul de discuții atunci când au primit un nivel mai înalt de șoc. O modalitate plauzibilă pentru a înțelege aceste rezultate este să presupunem că persoanele care primesc o plată mai mare sunt într-o dispoziție mai bună, în timp ce oamenii care primesc un nivel de șoc mai mare sunt într-o dispoziție mai proastă. Există dovezi considerabile că astfel de dispoziții pot influența puternic evaluările și judecățile oamenilor (Isen, 2000; Schwarz și Clore, 2007).

Învățarea cogniților inițiale

Istoria de învățare în acest caz a fost următoarea (vedeți Anexa 10.1. pentru detalii): obiectul atitudinii era asociat cu

evaluarea împotriva politicii; o evaluare împotriva politicii era asociată cu „nu scrie eseul"; iar o evaluare în favoarea politicii respective era asociată cu scrierea eseului. În plus, au fost învățate și relațiile de conjuncție: atitudinea împreună cu plata redusă erau asociate cu „nu scrie eseul"; atitudinea împreună cu plata ridicată erau asociate cu scrierea eseului; atitudinea sub constrângere era asociată cu scrierea eseului; și atitudinea sub constrângere, fie cu plată ridicată, fie cu plată scăzută erau asociate cu scrierea eseului. Testarea a confirmat că toate aceste asocieri au fost învățate corect.

Faza de disonanță și schimbarea de atitudine

În faza de disonanță a simulărilor, evenimentele au variat în funcție de cele patru condiții. În condiția de alegere liberă și plată scăzută, au fost prezentate ca intrări atitudinea și plata scăzută, iar rețeaua a prezis că ieșirea va fi „nu scrie eseul". Cu toate acestea, rezultatul comportamental efectiv a fost scrierea eseului, generând disonanță între comportamentul prezis și cel real, care ar trebui să conducă spre schimbare de atitudine. În celelalte trei condiții, comportamentul prezis de rețea și comportamentul efectiv erau congruente unul cu celălalt, ceea ce nu ar conduce spre schimbare de atitudine. În condiția de alegere liberă cu plată mai mare, au fost prezentate ca intrări atitudinea și plata mare, iar ca ieșire, scrierea eseului (prezisă și obținută). În condiția supunerii forțate, cu plată mică, au fost prezentate ca intrări obiectul atitudinii, constrângerea și plata scăzută, cu scrierea eseului drept ieșire (prezisă și obținută). În cele din urmă, în condiția de acord forțat, cu plată mare, obiectul atitudinii, coerciția și plata ridicată erau prezentate ca intrări, cu scrierea eseului drept ieșire (prezisă și obținută).

Atitudinea post-măsurătoare era evaluată prin activarea unității obiectului atitudinii și a intrărilor suplimentare corespunzătoare condiției (adică, tipul plății și coerciția). (Unitățile comportamentului au fost dezactivate prin separare, deoarece se cerea doar evaluarea, astfel încât nu este adecvat ca activarea comportamentului să influențeze evaluarea.) Aceasta permite însă influența plății și a coerciției asupra atitudinii, prin efectele lor asupra dispoziției.

Rezultatele sunt prezentate în Figura 10.6a. (rezultatele studiului original) și în Figura 10.6b. (rezultatele simulării). Acestea sunt congruente atât cu simulările anterioare, cât și cu datele experimentale. În condiția alegerii libere, atitudinea a avut cea mai mare creștere în situația cu plata mai mică, dar în condiția supunerii forțate, atitudinea a crescut mai mult în situația sumei mai mari de bani. În condiția supunerii forțate, plata mai mare era asociată cu o stare de dispoziție mai bună și cu o evaluare mai favorabilă a propunerii. Cu toate acestea, în toate condițiile, atitudinile erau încă împotriva propunerii, ceea ce se potrivește cu rezultatele experimentale.

Simularea 4: Duritatea inițierii, Gerard și Mathewson (1966)

Acest experiment a fost o elaborare a studiului efectuat de Aronson și Mills (1959), care arătase că un grup este plăcut cu atât mai mult cu cât inițierea prin care treceau participanții pentru a se alătura acestuia era mai dură. Femeile cărora în timpul procesului de inițiere, înainte de a se alătura unui grup de discuții, li s-a cerut să citească cu voce tare un pasaj stânjenitor (cu limbaj sexual explicit), au evaluat grupul într-un mod pozitiv într-o măsură mai mare decât cele care au citit un pasaj

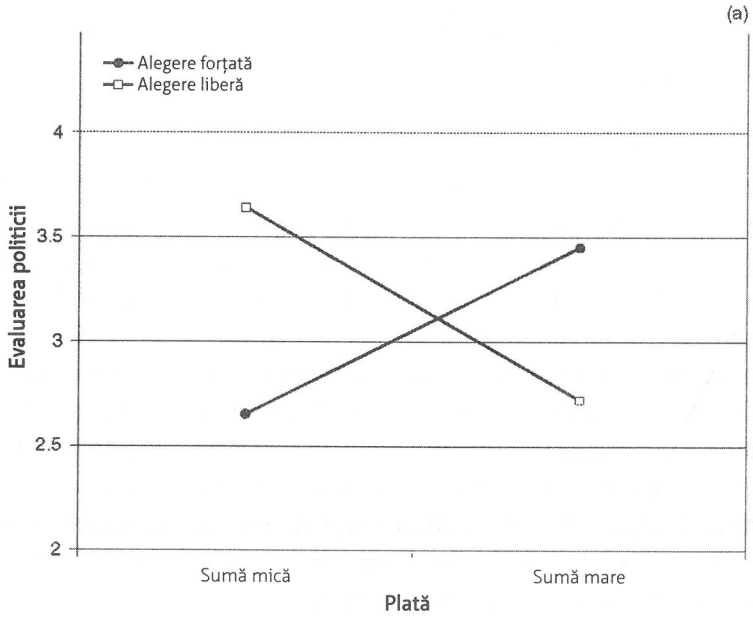
moderat stânjenitor. În versiunea lui Gerard și Mathewson (1966), pentru a se asigura că efectul inițierii din studiul original s-a datorat stării neplăcute și nu excitării sexuale, experimentatorii au folosit șocul electric pentru operaționalizarea durității inițierii. Mai mult, pentru a izola efectele durității inițierii în sine de multiplele cauze alternative, de la excitare până la efectele așteptărilor străine, a fost adăugat un factor pentru a separa inițierea de actul de includere în grup. În condiția de non-inițiere, a fost administrat un șoc, aparent ca parte dintr-un experiment care nu avea legătură cu acesta. Așadar, experimentul lui Gerard și Mathewson a avut patru condiții: șoc ușor, fără inițiere; șoc sever, fără inițiere; șoc ușor, inițiere; și șoc sever, inițiere. După ce le-a fost administrat șocul, toți participanții au ascultat o discuție plictisitoare a acelui grup. Au fost apoi evaluate părerile participanților în legătură cu grupul.

Structura rețelei

Trăsăturile esențiale în modelarea acestui experiment erau grupul, evaluarea acestuia, șocul ușor sau sever ca input și intrarea în grup drept comportament (vedeți Figura 10.7.). Deși nu era necesară învățarea vreunor relații de conjuncție specifice, a fost utilizat totuși și un strat ascuns. O evaluare pozitivă a grupului ar prezice intrarea în acesta, iar șocul ar prezice că persoana nu se va alătura grupului, indiferent de prezența altei caracteristici. Rețeaua conținea și un traseu prin care dispoziția (cauzată de șoc) influența evaluarea. Șocul puternic avea o pondere fixă de +1 pentru dispoziția negativă, iar șocul ușor, o pondere de +0,1. Ponderile dintre dispoziție și evaluare erau aceleași ca în simularea acordului forțat.

Istoria de învățare anterioară era (vedeți Anexa 10.1. pentru detalii): grupul era asociat în mod moderat comportamentului de a refuza intrarea (deoarece discuțiile de grup s-au dovedit a fi plictisitoare); o evaluare pozitivă a grupului era asociată cu intrarea în grup, iar o evaluarea negativă era asociată cu refuzul intrării; grupul combinat cu șocul ușor era asociat în mod moderat cu refuzul intrării; iar grupul combinat cu șocul puternic era asociat cu refuzul puternic al afilierii la grup. Testele au confirmat că toate asocierile au fost corect învățate.

Figura 10.6. (a) Rezultatele experimentului de acord forțat, Linder, Cooper și Jones (1967), (b) Simularea 3



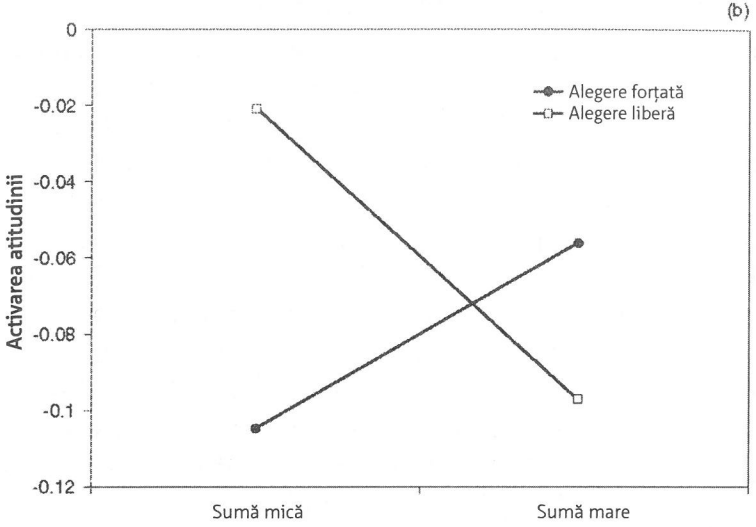
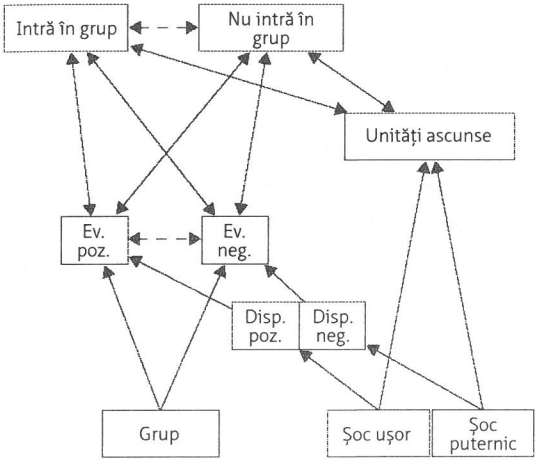


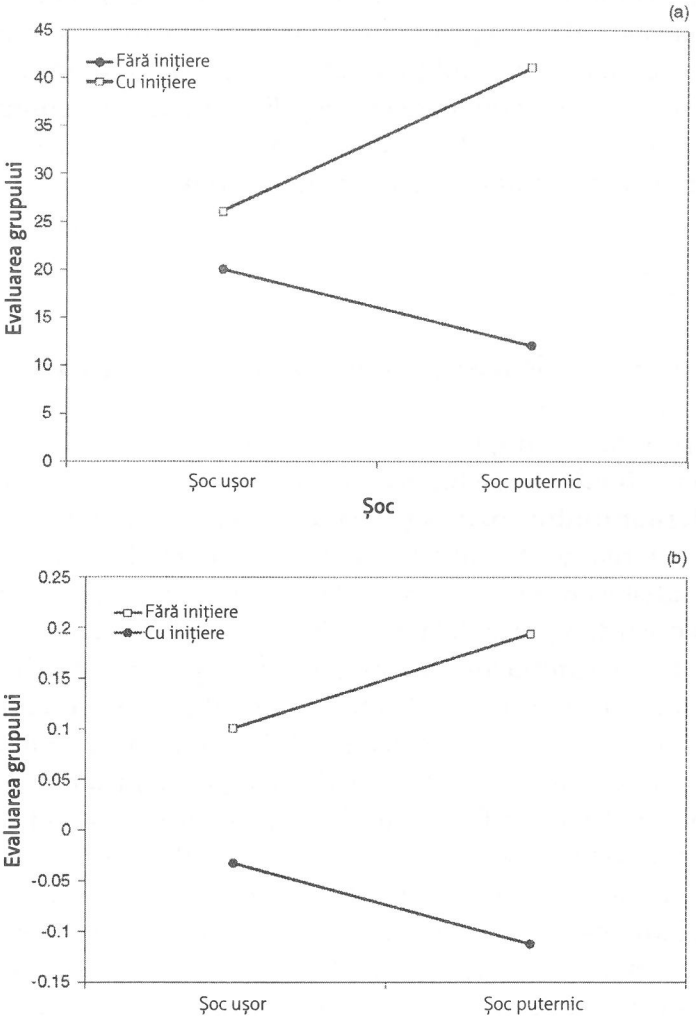
Figura 10.7. Rețea pentru simularea 4: Gerard și Mathewson (1966), Severitatea inițierii



În faza de disonanță a experimentului, seriile evenimentelor au diferit. În condiția de inițiere din experimentul efectuat de Gerard și Mathewson (1966), exista un eveniment generator de disonanță, iar în condiția de non-inițiere, nu — în condițiile de non-inițiere, șocul și expunerea la discuțiile de grup erau prezentate ca evenimente separate într-o succesiune care nu avea conexiuni semnificative. Astfel, în simularea noastră, era o diferență în evenimentele prezentate rețelei: în condiția de inițiere, cu șoc usor, grupul și șocul ușor erau prezentate ca input, cu asocierea la grup ca output, atât prezis, cât și efectiv. În condiția de inițiere cu șoc puternic, grupul și șocul puternic erau prezentate ca input, cu respingerea intrării în grup ca output prezis și asocierea la grup ca output real. Pentru condițiile cu non-inițiere nu au fost folosite evenimente similare generatoare de disonanță. Măsurarea schimbării de atitudine a fost evaluată prin activarea grupului și nivelului corespunzător de șoc ca input (unitățile comportamentului au fost din nou dezactivate prin separare, pentru că era cerută numai evaluarea).

Rezultatele sunt prezentate în Figura 10.8a. (rezultatele studiului original) și Figura 10.8b. (rezultatele simulării). Ele au confirmat atât rezultatele simulării precedente, cât și rezultatele experimentale. În condiția de inițiere cu șoc puternic, participanții au plăcut grupul mai mult decât cei din condiția șocului ușor, în timp ce în condiția non-inițierii, participanții expuși unui șoc mai mare au plăcut grupul ceva mai puțin decât cei din grupul cu șoc ușor.

Figura 10.8. Rezultate: (a) Duritatea inițierii Gerard și Mathewson (1966) și (b) Simularea 4



De remarcat este faptul că, pentru a surprinde rezultate din condiția de non-inițiere, Van Overwalle și Jordens au fost nevoiți să folosească în faza de disonanță un eveniment în care persoana s-a alăturat grupului, chiar dacă în experimentul real participanții acestei condiții nu au făcut acest lucru. În schimb, noi am reușit să surprindem efectele din condiția de non-inițiere fără a fi necesară includerea unui eveniment în care participanții condiției de non-inițiere să se alăture grupului.

DISCUȚII

Acest model de rețea neuronală recurentă cu învățare de tip Hebb prin contrast a reprezentat cu succes schimbarea de atitudine pe termen lung rezultată din reducerea disonanței cognitive, cu schimbările pe termen lung reprezentate de modificările ponderilor dintre cogniții și evaluări. Mai mult, rețeaua noastră recurentă multistrat a folosit procese paralele de constrângere-satisfacere pentru a modela schimbarea de atitudine pe termen scurt, reprezentată de schimbări în activare.

În toate simulările noastre, rețeaua genera mai întâi o așteptare privind propriul comportament (de exemplu, joaca cu robotul) și apoi primea feedback în legătură cu comportamentul real, care, în situațiile de disonanță, era incompatibil cu așteptarea generată (de exemplu, nu s-a jucat cu robotul). Pe măsură ce rețeaua se stabilizează, activările altor noduri, în special cele ale evaluării, se schimbă pentru a deveni mai compatibile între ele. De exemplu, datorită conexiunilor recurente, pe măsură ce crește activarea nodului „nu te juca cu robotul", va tinde să crească și activarea nodului evaluării negative, iar când

activarea nodului „joacă-te cu robotul" scade, va tinde să descrească și activarea nodului evaluării pozitive. Apoi, odată ce rețeaua se stabilizează, ponderile se vor schimba în așa fel încât devine mai probabil ca pe viitor activarea nodurilor de input să conducă spre aceleași tipare de activare.

Pe lângă surprinderea tiparului rezultatelor în studiile pe care le-am efectuat, simularea noastră este mai bună decât modelul propus de Van Overwalle și Jordens în aflarea rezultatelor originale ale extensiei paradigmei alegerii între alternative (simularea 1), a lui Shultz și colab. (1999). Simularea lui Van Overwalle și Jordens (2002) a prezentat o mărire a distanței dintre alternative numai în condiția alegerii dificile între produse cu atractivitate mare, dar nu și în condiția cu atractivitate scăzută. Simularea noastră, dimpotrivă, surprinde distanțarea alternativelor în ambele condiții. De asemenea, în simularea Duritatea inițierii (simularea 4) am reprodus cu succes rezultatele condiției non-inițierii, fără a fi nevoie de introducerea comportamentului de intrare în grup, în timp ce Van Overwalle și Jordens au introdus acest comportament, în ciuda faptului că participanții din condiția de non-inițiere nu s-au gândit că șocul are vreo legătură cu prezența într-un grup plictisitor.

Avantajele teoretice ale modelului recurent, multistrat

O rețea recurentă multistrat, prin conectivitatea sa bidirecțională și procesarea de tip constrângere-satisfacere este mult mai potentă decât o rețea cu două straturi de tip feedforward, atât în termenii mecanismelor de procesare, cât și ai capacității sale reprezentaționale și, drept rezultat, descrie mai bine o serie

de aspecte ale funcționării cognitive a omului (de exemplu, O'Reilly și Munakata, 2000). Mai exact, ca model al disonanței cognitive și al proceselor de reducere a disonanței, rețelele recurente au un număr de avantaje în fața rețelelor cu două straturi de tip feedforward. Modelele recurente pot gestiona o gamă mai largă de tipuri de incongruență, pot gestiona influențe reciproce între diferitele concepte și se descurcă mai bine în reprezentarea diferențelor dintre atitudinile stocate și cele construite. Mai mult, așa cum vom discuta imediat mai detaliat, procesele paralele constrângere-satisfacere, care sunt parte a rețelelor recurente, surprind mecanismele de reducere a incongruenței de tip Gestalt, care se pot afla la baza teoriei disonanței cognitive.

Pot gestiona o gamă mai largă de tipuri de incongruență

Mai întâi, un model care este multistratificat și conectat bidirecțional poate trata incongruența dintre diferite tipuri de concepte (de exemplu: atitudine versus convingere, afect versus comportament, convingere versus convingere), precum și incongruența dintre comportamentul sau sentimentul prezis și cel real. Spre deosebire de acesta, un model de tip feedforward poate gestiona numai discrepanța sau incongruența dintre ceea ce se așteaptă și ceea ce se petrece de fapt, doar în cadrul *aceluiași concept* (de exemplu, comportamentul așteptat vs. comportamentul prezis, afectul așteptat vs. afectul prezis). Astfel, un model recurent poate trata o gamă mult mai largă de tipuri de incompatibilități sau disonanțe. De exemplu, modelul nostru simulează disonanța dintre două concepte diferite: un comportament *efectiv* și o *atitudine*. Această viziune este compatibilă cu multe tipuri diferite de studii ale disonanței, în care explicația

teoretică principală este în termenii incongruenței dintre o atitudine și un comportament efectiv.

Pot gestiona o arie largă de influențe între concepte

Deoarece nodurile într-un model recurent sunt conectate bidirecțional, modelul poate trata influențele reciproce dintre concepte. Un model de tip feedforward nu poate. Într-o rețea de tip feedforward, cum este cea utilizată de Overwalle și Jordens (2002), există numai conexiuni unidirecționale de la nodurile din stratul de input spre nodurile din stratul de output. Și nu există conexiuni între nodurile din interiorul unui strat. Astfel, în modelul lui Overwalle și Jordens, din cauza absenței conexiunilor dintre conceptele stratului de output, activarea nodului comportamentului nu poate influența activarea nodului afectului (sau reciproc). O astfel de afirmație contrazice date substanțiale.

Surprinde mecanismul teoretic subiacent postulat de teoria disonanței cognitive

O trăsătură majoră a unei rețele recurente, datorită conectivității sale bidirecționale, este procesul de constrângere-satisfacere, care implementează mecanismele clasice de congruență de tip Gestalt. Fundamentele teoretice originale ale disonanței cognitive datorează mult ideilor gestaltiste de căutare a formei bune și a coerenței (vedeți pentru discuții detaliate Read și Simon, 2012; Read și colab., 1997). Ideea centrală este că oamenii au nevoie de congruență între cogniții (forma bună) și că atunci când cognițiile sunt incompatibile, în sistem există o „tensiune" care acționează spre deplasarea setului de cogniții într-o direcție mai congruentă sau mai coerentă. Așa cum Read și colab. (1997) susțineau (vedeți și Read și Simon, 2012), mecanismele paralele

de tip constrângere-satisfacere într-o rețea neuronală recurentă sunt una dintre modalitățile prin care o astfel de căutare a congruenței sau coerenței poate fi implementată computațional (într-un computer sau într-un creier). Odată ce rețeaua a atins o stare coerentă sau congruentă, conexiunile dintre cogniții pot fi modificate pentru a surprinde aceste relații noi dintre cogniții și credințele din rețea. Astfel, modelul curent este compatibil cu ipotezele teoretice fundamentale ale teoriei disonanței cognitive și oferă o descriere a mecanismelor prin care se schimbă convingerile relevante.

În schimb, van Overwalle și Jordens (2002) ocolesc fundamentele teoretice standard ale disonanței cognitive. Nu oferă o descriere a modului în care credințele se pot schimba ca rezultat al căutării congruenței. Mai degrabă, ei sugerează că, dacă credințele relevante se schimbă ca rezultat al feedbackului direct, atunci noile atitudini și credințe sunt înregistrate prin procese de învățare asociativă.

Efectele dispoziției asupra disonanței cognitive

Simularea noastră surprinde unele aspecte ale efectelor dispoziției. În simularea 3 asupra studiului acordului forțat și scrierea eseului contra-atitudinal, de Linder și colab. (1967), am surprins un efect evident al recompensei în cazul sumei mari. Mai exact, în condiția de coerciție ridicată, participanții au prezentat atitudini pozitive într-o mai mare măsură atunci când au primit pentru scrierea eseului contra-atitudinal o sumă mai mare. Aceasta apare datorită nodurilor dispoziției sau afectului, care sunt influențate de recompensă și pedeapsă și care alimentează nodurile atitudinii sau evaluării. Cercetarea a

demonstrat că dispoziția influențează modul în care oamenii evaluează obiectele (Isen, 2000; Schwarz și Clore, 2007). Această configurație a rețelei permite reprezentarea acestui efect.

Iar în simularea 4, a studiului de duritate a inițierii, de Gerard și Mathewson (1966), am surprins un efect al pedepsei. Participanții cărora li s-a spus că administrarea șocului era parte din procedura experimentală au prezentat o scădere mai mare a aprecierii grupului atunci când au primit niveluri de șoc mai înalte. Am modelat acest rezultat ca un efect al dispoziției.

Este aceasta doar o teorie a percepției de sine?

Dat fiind că acest model se bazează pe feedbackul pe care un individ îl primește în legătură cu un comportament efectiv, ne putem întreba: nu cumva aceasta este doar o teorie a percepției de sine (Bem, 1972)? Este adevărat că, asemenea teoriei percepției de sine, modelul nostru se sprijină pe feedbackul asupra comportamentului atitudinilor? Dar același lucru este valabil și pentru teoria disonanței cognitive. Iar mecanismele noastre teoretice diferă de cele ale teoriei percepției de sine. În modelul nostru, mecanismele teoretice centrale sunt procesele paralele de constrângere-satisfacere, care, așa cum am afirmat (Read și colab., 1997), pot fi văzute drept implementări computaționale ale proceselor de căutare a congruenței tip Gestalt, ele însele fundamente ale teoriei disonanței cognitive. Un proces de constrângere-satisfacere schimbă tiparul de activare a nodurilor din rețea, mai exact nodurile evaluării, pentru a micșora incompatibilitatea dintre comportamentul prezis al individului și comportamentul real. Activarea nodurilor mediatoare ale evaluării este un rezultat al activării de tip feedforward

dinspre obiectul atitudinii și al activării de tip feedback dinspre nodurile comportamentului. Activările rețelei se stabilizează de-a lungul timpului într-o stare de echilibru. Dacă această stare nouă diferă de starea prezisă a rețelei, mecanismele de învățare (CHL) acționează în sensul modificării ponderilor, în așa fel încât, pe viitor, starea actuală a rețelei va fi mai aproape de starea prezisă. În schimb, într-o rețea de tip percepție de sine, nu ar exista noțiunea de incongruență, iar rețeaua nu va încerca să micșoreze incompatibilitatea. Așadar incongruența și căutarea coerenței nu ar determina schimbarea ponderii.

CONCLUZII

Cercetătorii care au încercat modelarea computerizată a proceselor de disonanță cognitivă într-un cadru conectivist au propus două tipuri diferite de model: un model de tip feedforward, cum este cel al lui Van Overwalle și Jordens (2002), și un model de tip feedback recurent, precum cel propus de Shultz și Lepper (1996, 1998), Read și Miller (1994). Fiecare dintre aceste tipuri de modele își are propriile limitări. Modelelor propuse de Shultz și Lepper, Read și Miller le lipsește învățarea. Deși modelul lui Van Overwalle și Jordens surprinde învățarea, el nu își poate infera noua atitudine, ci este mai degrabă instruit în mod explicit. Poate cel mai important aspect este acela că nu poate surprinde natura de tip constrângere-satisfacere sau Gestalt a disonanței și reducerii acesteia și, astfel, îi este imposibil să reprezinte procesul de schimbare pe termen scurt a atitudinii, exprimat prin schimbarea activării. Modelul curent integrează punctele forte ale celor două abordări, în timp ce evită câteva slăbiciuni

importante. Deoarece este un model de tip feedback, multistrat, recurent poate reprezenta natura de tip Gestalt a disonanței și schimbarea pe termen scurt a atitudinii. Și, deoarece modelul învață, poate surprinde și modificarea pe termen lung a atitudinii, rezultată din procesele de disonanță.

ANEXA 10.1. ÎNVĂȚAREA EVENIMENTELOR PENTRU FIECARE SIMULARE

SIMULAREA 1: ALEGEREA LIBERĂ

Instruirea în condiția dificilă, obiecte cu atractivitate mare (20 de epoci, raportul de învățare 0,1)

1. Afișul atrăgător +1, evaluare pozitivă +.3, evaluare negativă –.3
2. Afișul mai puțin atrăgător +1, evaluare pozitivă +.25, evaluare negativă –.25
3. Evaluare pozitivă +1, evaluare negativă –1, alege +1, nu alege –1

Instruirea în condiția ușoară (20 de epoci, raportul de învățare 0,1)

1. Afiș atrăgător +1, evaluare pozitivă +.3, evaluare negativă –.3
2. Afiș mai puțin atrăgător +1, evaluare pozitivă –.3, evaluare negativă +.3
3. Evaluare pozitivă +1, evaluare negativă –1, alege +1, nu alege –1

Instruirea în condiția dificilă, obiecte cu atractivitate scăzută (20 de epoci, raport de învățare 0,1)

1. Afiș atrăgător +1, evaluare pozitivă –.25, evaluare negativă +.25
2. Afiș mai puțin atrăgător +1, evaluare pozitivă –.3, evaluare negativă +.3

3. Evaluare pozitivă +1, evaluare negativă –1, alege +1, nu alege –1

Faza de disonanță (20 de epoci, raport de învățare 0,1):

1. Afiș atrăgător +1, alege +1, nu alege –1
2. Afiș mai puțin atrăgător +1, alege –1, nu alege +1

SIMULAREA 2: JUCĂRIA INTERZISĂ

Instruire (100 de epoci, raport de învățare 0,1):

1. Jucăria +1, joacă-te –0.5, nu te juca +0.5
2. Jucăria +1, evaluare pozitivă +0.2, evaluare negativă –0.2
3. Evaluare pozitivă +1, evaluare negativă –1, joacă-te +0.7, nu te juca –0.7
4. Jucăria +1, supraveghere +1, joacă-te +0.5, nu te juca –0.5
5. Jucăria +1, amenințare ușoară +1, joacă-te +0.5, nu te juca –0.5
6. Jucăria +1, amenințare severă +1, joacă-te –0.8, nu te juca +0.8
7. Jucăria +1, supraveghere +1, amenințare ușoară +1, joacă-te –0.8, nu te juca +0.8
8. Jucăria +1, supraveghere +1, amenințare severă +1, joacă-te –1, nu te juca +1

Faza de disonanță:

Fără supraveghere, amenințare ușoară:

Jucăria +1, amenințare ușoară +1, joacă-te –1, nu te juca +1

Fără supraveghere, amenințare severă:

Jucăria +1, amenințare severă +1, joacă-te –1, nu te juca +1

Supraveghere, amenințare ușoară:

Jucăria +1, supraveghere +1, amenințare ușoară +1, joacă-te –1, nu te juca +1

Supraveghere, amenințare severă:

Jucăria +1, supraveghere +1, amenințare severă +1, joacă-te –1, nu te juca +1

SIMULAREA 3: ACORD FORȚAT

Instruire (100 de epoci, raport de învățare 0,1):

1. Obiectul atitudinii +1, în favoarea propunerii –0,5, împotriva propunerii +0,5
2. Obiectul atitudinii +1, scrie eseul –0,5, nu scrie eseul +0,5
3. În favoarea propunerii +1, împotriva propunerii –1, scrie eseul +0.7, nu scrie eseul –0.7
4. Obiectul atitudinii +1, sumă mică +1, scrie eseul –0.5, nu scrie eseul +0.5
5. Obiectul atitudinii +1, sumă mare +1, scrie eseul +0.8, nu scrie eseul –0.8
6. Obiectul atitudinii +1, coerciție +1, scrie eseul +0.8, nu scrie eseul –0.8
7. Obiectul atitudinii +1, corciție +1, sumă mică +1, scrie eseul +0.8, nu scrie eseul –0.8
8. Obiectul atitudinii +1, coerciție +1, sumă mare +1, scrie eseul +1, nu scrie eseul –1

Faza de disonanță:

Alegere liberă, sumă mică:

Obiectul atitudinii +1, sumă mică +1, scrie eseul +1, nu scrie eseul –1

Alegere liberă, sumă mare:

Obiectul atitudinii +1, sumă mare +1, scrie eseul +1, nu scrie eseul –1

Acord forțat, sumă mică:

Obiectul atitudinii +1, coerciție +1, sumă mică +1, scrie eseul +1, nu scrie eseul –1

Acord forțat, sumă mare:

Obiectul atitudinii +1, coerciție +1, sumă mare +1, scrie eseul +1, nu scrie eseul –1

SIMULAREA 4: DURITATEA INIȚIERII

Instruire (100 de epoci, raport de învățare 0,1):

1. Grup +1, intră în grup –0.2, nu intră în grup +0.2
2. evaluare pozitivă +1, evaluare negativă –1, intră în grup +0.7, nu intră în grup –0.7
3. Grup +1, șoc ușor +1, intră în grup –0.2, nu intră în grup +0.2
4. Grup +1, șoc puternic +1, intră în grup –1, nu intră în grup +1

Faza de disonanță:

Inițiere, șoc ușor:

Grup +1, șoc ușor +1, intră în grup +1, nu intră în grup –1

Inițiere, șoc puternic:

Grup +1, șoc puternic +1, intră în grup +1, nu intră în grup –1

Fără inițiere:

(Fără evenimente)

BIBLIOGRAFIE

Abelson, R.P., Aronson, E., McGuire, W.J., Newcomb, T.M., Rosenberg, M.J. și Tannenbaum, P.H. (coord.). (1968). *Theories of cognitive consistency: A sourcebook.* Chicago, IL: Rand McNally.

Aisa, B., Mingus, B. și O'Reilly, R. (2008). The emergent neural modeling system. *Neural Networks,* 21, 1146–1152. http://dx.doi.org/10.1016/j.neunet.2008.06.016

Aronson, E. și Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 59,* 177–181. http://dx.doi.org/10.1037/ h0047195

Bem, D.J. (1972). Self-perception theory. În *Advances in experimental social psychology* (Vol. 6, pp. 1–62), L. Berkowitz (coord.). New York, NY: Academic Press.

Brehm, J.W. (1956). Postdecision changes in the desirability of alternatives. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 52,* 384–389. http://dx.doi.org/10.1037/h0041006

Dawson, C.K., O'Reilly, R.C. și McClelland, J.L. (2003). *The PDP++* Software User's Manual, version 3.0. Pittsburgh, PA: Carnegie-Mellon University.

Fazio, R.H. (2007). Attitudes as object-evaluation associations of varying strength. *Social Cognition, 25*, 603–637. http://dx.doi.org/10.1521/soco.2007.25.5.603

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Palo Alto, CA: Stanford University Press.

Festinger, L. și Carlsmith, J.M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 58*, 203–210. http://dx.doi.org/10.1037/h0041593

Freedman, J.L. (1965). Long-term behavioral effects of cognitive dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology, 1*, 145–155. http://dx.doi. org/10.1016/0022-1031(65)90042-9

Gerard, H.B. și Mathewson, G.C. (1966). The effects of severity of initiation on liking for a group: A replication. *Journal of Experimental Social Psychology, 2*, 278–287. http://dx.doi.org/10.1016/0022-1031(66)90084-9

Isen, A.M. (2000). Positive affect and decision making. În *Handbook of emotions* (2nd ed., pp. 417–435), M. Lewis și J.M. Haviland-Jones (coord.). New York, NY: Guilford Press.

Linder, D.E., Cooper, J. și Jones, E.E. (1967). Decision freedom as a determinant of the role of incentive magnitude in attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology, 6*, 245–254. http://dx.doi.org/10.1037/h0021220

O'Reilly, R.C. (1996). Biologically plausible error-driven learning using local activation differences: The generalized recirculation algorithm. *Neural Computation, 8*, 895–938. http://dx.doi.org/10.1162/neco.1996.8.5.895

O'Reilly, R.C. și Munakata, Y. (2000). *Computational explorations in cognitive neuroscience: Understanding the mind by simulating the brain*. Cambridge, MA: The MIT Press.

Read, S.J. și Miller, L.C. (1994). Dissonance and balance in belief systems: The promise of parallel constraint satisfaction processes and connectionist modeling approaches. În *Beliefs, reasoning, and decision making: Psycho-logic in honor of Bob Abelson* (pp. 209–235), R.C. Schank și E.J. Langer (coord.), Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Read, S.J. și Simon, D. (2012). Parallel constraint satisfaction as a mechanism for cognitive consistency. În *Cognitive consistency: A fundamental principle in social cognition*, B. Gawronski și F. Strack (coord.), New York, NY: Guilford Press.

Read, S.J., Vanman, E.J. și Miller, L.C. (1997). Connectionism, parallel constraint satisfaction processes, and Gestalt principles: (Re)introducing cognitive dynamics to social psychology. *Personality and Social Psychology Review, 1*, 26–53. http://dx.doi.org/10.1207/s15327957pspr0101_3

Schwarz, N. și Clore, G.L. (2007). Feelings and phenomenal experiences. În *Social psychology. Handbook of basic principles* (ed. a 2-a, pp. 385–407), E.T. Higgins și A. Kruglanski (coord.). New York, NY: Guilford Press.

Shultz, T.R. și Lepper, M.R. (1996). Cognitive dissonance reduction as constraint satisfaction. *Psychological Review, 103*, 219–240. http://dx.doi. org/10.1037/0033-295X.103.2.219

Shultz, T.R. și Lepper, M.R. (1998). The consonance model of dissonance reduction. În *Connectionist models of social reasoning and social behavior* (pp. 211–244), S.J. Read și L. C. Miller (coord.). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Shultz, T.R. și Lepper, M.R. (1999). Computer simulation of cognitive dissonance reduction. În *Science conference series. Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology* (pp. 235–265), E. Harmon-Jones și J. Mills (coord.). Washington, DC: American Psychological Association. http://dx.doi.org/10.1037/10318-010

Shultz, T.R., Léveillé, E. și Lepper, M.R. (1999). Free choice and cognitive dissonance revisited: Choosing „lesser evils" vs. „greater goods". *Personality and Social Psychology Bulletin, 25*, 40–48. http://dx.doi.org/10.1177/0146167299025001004

Simon, D. și Holyoak, K.J. (2002). Structural Dynamics of Cognition: From Consistency Theories to Constraint Satisfaction. *Personality and Social Psychology Review, 6*, 283–294. http://dx.doi.org/10.1207/S15327957PSPR0604_03

Spellman, B.A., Ullman, J.B. și Holyoak, K.J. (1993). A coherence model of cognitive consistency: Dynamics of attitude change during the Persian Gulf War. *Journal of Social Issues, 49*, 147–165. http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-4560.1993.tb01185.x

Van Overwalle, F. și Jordens, K. (2002). An adaptive connectionist model of cognitive dissonance. *Personality and Social Psychology Review, 6*, 204–231. http://dx.doi.org/10.1207/S15327957PSPR0603_6

Baza neuronală a disonanței cognitive

Keise Izuma și Kou Murayama

La mai bine de 60 de ani de la conceptualizarea originală a teoriei (Festinger, 1957), cercetarea disonanței cognitive a intrat într-o nouă eră; ca urmare a apariției unui nou domeniu interdisciplinar în neuroștiința socială în anii 1990, cercetătorii au început studiul proceselor neurologice care stau la baza disonanței cognitive și a schimbărilor de atitudine subsecvente folosind metode din neuroștiința cognitivă (Izuma, 2015). Prin comparație cu lunga istorie a cercetării în disonanța cognitivă (Harmon-Jones și Mills, 1999), demersul explorării bazelor neuronale este încă în fașă. Cu toate acestea, studiile din neuroștiința socială din ultimul deceniu au furnizat primele observații asupra ariilor cerebrale care sunt implicate în disonanță cognitivă și în schimbarea de atitudine subsecventă.

În acest capitol vom revizui mai întâi studiile anterioare din neuroștiința socială care au scos la iveală mai multe regiuni cerebrale implicate în disonanța cognitivă. În al doilea rând, vom

* **Accesibil în original la:** http://dx.doi.org/10.1037/0000135-011

discuta posibilele mecanisme neuronale ale disonanței cognitive (adică rolurile funcționale pe care le joacă în regiunile creierului) pornind de la dovezile curente. În final, vom lua în discuție provocările și dificultățile din domeniu, care au nevoie să fie abordate cu atenție în cercetarea viitoare. În plus, vom discuta pe scurt modul în care metodele neuroștiinței, pe lângă faptul că au dezvăluit bazele neuronale ale disonanței, dețin un potențial major pentru progresul înțelegerii *psihologice* a disonanței cognitive, într-un mod care nu ar fi posibil pe baza metodelor comportamentale tradiționale.

CORELATELE NEURONALE ALE DISONANȚEI COGNITIVE

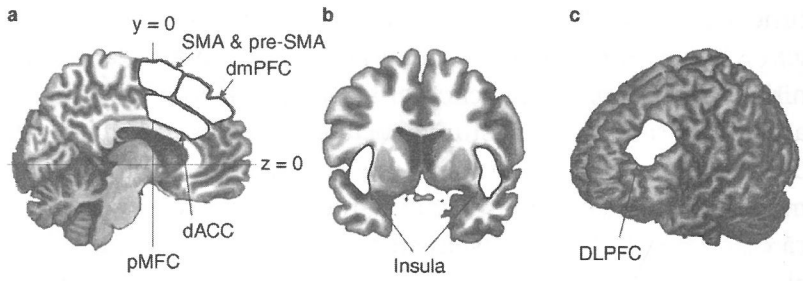
În 2008, Harmon-Jones și colegii săi au aplicat pentru prima dată electroencefalograma (EEG) în cercetarea disonanței cognitive (Harmon-Jones, Gerdjikov și Harmon-Jones, 2008; Harmon-Jones, Harmon-Jones, Fearn, Sigelman și Johnson, 2008). Un an mai târziu, van Veen și colegii au raportat primul studiu care folosea imagistica prin rezonanța magnetică funcțională, RMNf (fMRI — *functional magnetic resonance imaging*), pentru investigarea bazelor neuronale ale disonanței cognitive (van Veen, Krug, Schooler și Carter, 2009). Sub influența acestor lucrări, în neuroștiința socială au fost publicate o serie de studii care foloseau, pe lângă neuroimagistică, metode de stimulare a creierului. Aceste studii anterioare converg spre ideea că disonanța cognitivă, asemenea altor procese cognitive sociale complexe cum sunt teoria minții și empatia, implică diferite rețele interactive de structuri neuronale (Izuma, 2015), anume

cortexul frontal median posterior (pMFC — *posterior medial frontal cortex*), insula anterioară și cortexul prefrontal dorsolateral (DLPFC — *dorso-lateral prefrontal cortex;* vedeți Figura 11.1.). Deși au fost implicate și alte regiuni ale creierului, pare că aceste trei arii au fost observate constant în cercetările anterioare.

Cortexul frontal medial posterior

Printre regiunile creierului identificate în studiile de neuroimagistică anterioare, cortexul frontal median posterior (pMFC) este cel mai des raportat (de ex.: de Vries, Byrne și Kehoe, 2015; Izuma și colab., 2010; Kitayama, Chua, Tompson și Han, 2013; van Veen și colab., 2009). În 2009, van Veen și colegii săi au folosit paradigma clasică a „acordului indus" (Festinger și Carlsmith, 1959); participanții au fost rugați mai întâi să parcurgă o sarcină lungă (45 min.) și plictisitoare în interiorul unui scaner RMNf. Din cauza zgomotului produs de scanerul mare și a libertății limitate de mișcare, îndeplinirea unei astfel de sarcini plictisitoare și lungi era o experiență neplăcută pentru participanți.

Figura 11.1. Rețeaua disonanței cognitive



(a) Cortexul frontal median posterior (pMFC) constă în trei subregiuni: (1) cortexul cingulat anterior dorsal [dACC], (2) cortexul prefrontal dorsomedian [dmPFC] și (3) aria

suplimentară motorie (SMA) și aria pre-suplimentară motorie (pre-SMA); (b) insula și (c) cortexul prefrontal dorsolateral (DLPFC). Din „Attitude Change and Cognitive Consistency", de K. Izuma, în *Brain mapping: An encyclopedic reference* (Vol. 3, p. 248), A.W. Toga (coord.), Oxford, England: Elsevier. Adaptat cu permisiune.

În cea de-a doua sarcină din scanerul fMRI, au fost rugați să evalueze un număr de afirmații privind modul în care s-au simțit în scaner și în legătură cu prima sarcină. Participanților din grupul fără disonanță li s-a cerut să răspundă la fiecare afirmație ca și cum sarcina chiar le-ar fi plăcut și, mai important, li s-a spus că vor primi o recompensă financiară pentru aceasta. Astfel, deși li s-a cerut să se poarte într-un mod incompatibil cu propriile atitudini, probabil nu au simțit disonanță cognitivă, pentru că li s-a oferit un stimulent monetar, care justifică incongruența atitudine-comportament. Pe de altă parte, participanților din grupul cu disonanță li s-a cerut să răspundă că sarcina a fost plăcută, dar nu li s-a oferit o recompensă. Astfel, li s-a cerut să se poarte într-un mod incompatibil atitudinii lor, fără a avea o justificare suficientă, situație cunoscută a induce o puternică disonanță cognitivă. Pe lângă aceste afirmații care înregistrau atitudinea în fața sarcinii și a experienței din scaner, participanții ambelor grupuri au fost rugați să răspundă sincer la niște afirmații neutre de control.

Van Veen și colab. (2009) au observat că, atunci când participanții ambelor grupuri au fost rugați să reevalueze sincer afirmațiile despre scaner și sarcină, cei din grupul cu disonanță au raportat atitudini pozitive într-o măsură mai mare decât ceilalți. Acest rezultat comportamental arată că oamenii și-au schimbat atitudinea, pentru a o face compatibilă comportamentului (adică au redus disonanța), atunci când nu exista suficientă justificare pentru comportamentul incongruent. Van Veen

și colab. au mai observat și că pMFC era activat semnificativ atunci când participanții din grupul cu disonanță au evaluat afirmațiile critice prin comparație cu cele neutre, pe când în grupul fără disonanță nu exista nicio diferență între cele două condiții (van Veen și colab., 2009). Mai exact, activarea pMFC (cortexul frontal medial posterior) avea loc în cortexul cingulat anterior dorsal (dACC) și în aria pre-suplimentară motorie (pre-SMA, vedeți Figura 11.1a.). Dintre alte regiuni ale creierului, prezenta tipare de activare similară și insula anterioară bilaterală (vedeți mai jos).

Studiile ulterioare au demonstrat activarea pMFC folosind o altă paradigmă clasică în disonanță, mai exact paradigma „alegerii libere" (Brehm, 1956). Izuma și colegii (2010) le-au cerut participanților îndeplinirea a trei sarcini diferite în interiorul unui scaner RMNf — (a) o primă sarcină de evaluare a preferinței, (b) o sarcină de alegere, (c) o a doua evaluare a preferinței. În timpul primei sarcini, participanții au evaluat cât de mult le plăceau produsele alimentare afișate pe ecran. În cea de-a doua sarcină de evaluare, le-au fost afișate perechi de alimente și au fost rugați să îl selecteze pe cel preferat. Important, pe parcusul acestei sarcini a fost manipulată în mod sistematic dificultatea alegerii, folosind datele obținute despre preferințele participanților în prima etapă de evaluare, în așa fel încât în unele probe perechile erau similare în atractivitate (condiția alegerii dificile), în timp ce, în altele, un produs era în mod evident apreciat, iar alternativa sa era displăcută (condiția alegerii ușoare).

După sarcina alegerii, participanții au trecut la cea de a doua evaluare a preferinței. Sarcina era aceeași ca prima dată, cu excepția faptului că sub fiecare imagine a produsului

alimentar era prezentată decizia pe care participantul o luase (adică, „ai ales acest produs", „ai respins acest produs"), în scopul evidențierii incongruenței (sau congruenței) dintre preferințe și alegeri. De exemplu, cum participanții aveau de ales unul dintre două produse, în condiția alegerii dificile au fost nevoiți să renunțe la unul dintre produsele preferate. Astfel, atunci când li se prezenta imaginea unui produs alimentar plăcut, dar respins, au perceput o discrepanță mare între comportament (adică l-au respins) și preferință (produsul fusese evaluat ca fiind plăcut în prima sarcină din cadrul experimentului), situație menită a induce o disonanță cognitivă înaltă.

Rezultatele arătau că preferințele participanților pentru alimentele plăcute-dar-respinse erau semnificativ reduse. Cu alte cuvinte, își justificau alegerile (am respins acest produs pentru că nu mi-a plăcut) (Izuma și colab., 2010). Când experimentatorii au analizat datele de RMNf obținute în timpul celei de-a doua evaluări a preferințelor, au observat că pMFC (în special dACC și dmPFC, vedeți Figura 11.1a.) a identificat gradul discrepanței dintre preferințele și comportamentele trecute ale participanților pe baza unor procese de testări repetate. Astfel, când participanții au realizat că alegerile trecute erau în contradicție cu preferințele lor, pMFC era puternic activat. Printre alte regiuni ale creierului, s-a obsevat că și cortexul prefrontal dorsolateral, și cortexul cingulat posterior identificau gradul de discrepanță.

Kitayama și colegii (2013) au descoperit implicarea pMFC în disonanța cognitivă folosind paradigma alegerii libere și au observat că pMFC era activat atunci când participanții aveau de făcut o alegere dificilă, prin comparație cu una ușoară. Mai mult, cu toate că majoritatea studiilor de neuroștiință socială mai

vechi foloseau paradigmele comportamentale clasice, cum sunt „acordul indus" și „alegerea liberă", de Vries și colegii săi (2015) au descoperit activarea pMFC folosind o abordare diferită. În studiul acestora, în care s-a folosit RMNf, participanților li se prezenta o situație obișnuită, susceptibilă a produce disonanță cognitivă (de exemplu: „Ați încălcat vreodată culoarea roșie a semaforului la o trecere de pietoni, în fața copiilor?"). Studiul a descoperit că pMFC (în special dACC) era activat în mod semnificativ atunci când participanții reflectau asupra acestor scenarii disonante, prin comparație cu unele de control. Mai mult, câteva studii au descoperit că activitatea pMFC era corelată cu diferența individuală în schimbarea de atitudine ulterioară disonanței cognitive (Izuma și colab., 2010; Qin și colab., 2011; van Veen și colab., 2009), deși direcția relației nu este consecventă de-a lungul acestor studii (pentru mai multe discuții asupra acestui aspect, vedeți Izuma și colab., 2010).

De remarcat este că aceste studii RMNfe încă nu clarifică dacă activitatea pMFC (cortexul frontal medial posterior) reflectă pur și simplu un epifenomen al disonanței cognitive (de exemplu, reacțiile emoționale la perceperea incompatibilității dintre atitudine și comportament) sau dacă joacă un rol activ în inducerea schimbării preferințelor, care are drept scop reducerea incongruenței. Pentru a clarifica aceste două posibilități, Izuma și colegii (2015) au realizat un studiu folosind o metodă numită stimulare magnetică transcraniană (TMS — *transcranial magnetic stimulation*) și au manipulat direct activitatea din aria pMFC. Acest studiu a folosit o variantă modificată a paradigmei alegerii libere, în care toți participanții au îndeplinit aceleași trei sarcini (evaluarea preferinței, alegerea și evaluarea ulterioară a preferinței) ca în studiul precedent prin RMNf (Izuma

și colab., 2010. Izuma și colegii (2015). Înainte ca participanții să efectueze cea de a doua evaluare a preferințelor, activitatea dmPFC (cortexul prefrontal dorsomedian) a fost inhibată folosindu-se TMS (participanții îndeplinind astfel cea de a doua evaluare sub influența TMS).

Dacă pMFC joacă un rol în reprezentarea disonanței cognitive și în inducerea schimbării preferinței, inhibarea activității acestei regiuni ar elimina modificarea preferinței în urma alegerilor dificile (participanții nu-și mai justifică alegerile anterioare). În acord cu această idee, rezultatele au arătat că atunci când pMFC era stimulată prin TMS, evaluările preferinței participanților nu erau influențate de alegerile pe care l-au făcut, în timp ce participanții care au primit TMS falsă ori TMS adevărată asupra unei regiuni cerebrale de control (cortexul parietal posterior) prezentau încă modificarea tipică indusă a preferinței (Izuma și colab., 2015). Astfel, extinzând studiile anterioare prin RMNf (Izuma și colab., 2010; van Veen și colab., 2009), acest studiu cu TMS a arătat că relația dintre activitatea pMFC și modificarea preferinței nu este numai corelațională, ci pMFC determină schimbarea preferinței în urma percepției discrepanței dintre atitudine și comportament.

Insula anterioară

Insula anterioară este o altă regiune a creierului raportată frecvent în studiile neuroimagistice ale disonanței cognitive. Cele patru studii RMNf menționate anterior (de Vries și colab., 2015; Izuma și colab., 2010; Kitayama și colab., 2013; van Veen și colab., 2009) au arătat tipare de activare ale insulei anterioare similare pMFC (cortexul frontal median posterior). Van Veen și

colab. (2009) au descoperit activări bilaterale ale insulei anterioare atunci când participanților li s-a cerut să se poarte într-un mod incompatibil propriilor atitudini, fără a avea suficientă justificare. Și Izuma și colab. (2008) au observat că activarea insulei anterioare stângi indica gradul de discrepanță dintre comportament și atitudine, asemenea pMFC, deși numai atunci când pragul statistic era ușor coborât (Izuma și colab., 2008). Kitayama și colab. (2013) au constatat o activare semnificativă a insulei anterioare stângi atunci când participanții au luat o decizie dificilă, prin comparație cu o decizie ușoară. În sfârșit, de Vries și colab. (2015) au descoperit o activare a insulei anterioare stângi atunci când participanții citeau scenarii disonante.

În plus, un alt studiu RMNf (Jarcho, Berkman și Lieberman, 2011) a folosit paradigma alegerii libere și a scanat creierele participanților numai pe durata sarcinii de alegere (două sarcini de evaluare a preferințelor au fost efectuate în afara scanerului) și s-a observat că activările bilaterale ale insulei anterioare erau corelate negativ cu schimbarea preferinței pe baza unor testări repetate. Astfel, insula anterioară prezenta activări reduse atunci când era confruntată cu o pereche de alegeri pentru care participanții ar fi prezentat în cele din urmă o modificare mai mare de atitudine (justificarea alegerii). În mod similar, folosind paradigma alegerii libere, Qin și colab. (2011) au observat că activitatea insulei anterioare drepte indica schimbarea preferinței punct cu punct pe parcursul celei de a doua sarcini de evaluare.

Cortexul prefrontal dorsolateral

O serie de studii de tip EEG, conduse de Harmon-Jones și colegii săi, au demonstrat în mod sistematic că DLPFC (cortexul

prefrontal dorsolateral), în special cel din emisfera stângă, joacă un rol important în schimbarea de atitudine asociată disonanței cognitive (Harmon-Jones, Gerdjikov și colab., 2008; Harmon-Jones, Harmon-Jones și colab., 2008; Harmon-Jones, Harmon-Jones, Serra și Gable, 2011). Studiul inițial (Harmon-Jones, Gerdjikov și colab., 2008) folosea paradigma acordului indus și le cerea studenților (participanți) să scrie un eseu contra-atitudinal în care să susțină creșterea taxei, iar răspunsurile EEG erau măsurate pe parcursul sarcinii. În timp ce unuia dintre grupurile de participanți i se oferea justificare pentru scrierea eseului contra-atitudinal (grupul fără disonanță), celuilalt nu i se oferea o astfel de justificare (grupul cu disonanță). Rezultatele lor comportamentale demonstrau efectul disonanței cognitive asupra schimbării de atitudine; cei din grupul cu disonanță au prezentat în mod semnificativ atitudini mai favorabile față de creșterea taxei, prin comparație cu cei din grupul de control, fără disonanță. Studiul a mai descoperit și că activitatea DLPFC din zona stângă era mai mare pentru grupul cu disonanță (fără justificare) prin comparație cu grupul fără disonanță, în timp ce în alte regiuni ale creierului nu exista nicio diferență. O descoperire similară a fost obținută și în studiul lor de urmărire (Harmon-Jones și colab., 2011). Activarea DLPFC a fost raportată și în unele dintre studiile RMNf menționate mai sus (de exemplu, Izuma și colab., 2010; Kitayama și colab., 2013).

Studiul EEG următor (Harmon-Jones, Harmon-Jones și colab., 2008) a extins descoperirile inițiale, folosind o tehnică de neurofeedback, care permite manipularea directă (nu numai măsurarea), activității din DLPFC stâng. Studiul a utilizat paradigma alegerii libere și, după ce participanții au făcut o alegere dificilă între două obiecte evaluate identic,

li s-a indus o activitate crescută sau scăzută în DLPFC stâng (toți participanții au fost supuși înainte de sarcina principală ședințelor de neurofeedback). Rezultatele demonstrau că, în timp ce participanții cărora li s-a indus o creștere în activitatea DLPFC stâng prezentau tiparele tipice pentru schimbarea de atitudine, cei cărora li se indusese scăderea activității în această arie cerebrală nu prezentau vreo modificare de atitudine, indicând așadar rolul cauzal al DLPFC stâng în justificarea alegerii (Harmon-Jones, Harmon-Jones și colab., 2008).

O altă dovadă care susține rolul cauzal al DLPFC stâng în disonanța cognitivă provine dintr-un studiu care a folosit o metodă de stimulare a creierului numită stimulare transcraniană directă prin curent (tDCS; Mengarelli, Spoglianti, Avenanti și di Pellegrino, 2015). Asemenea TMS (stimulare magnetică transcraniană), tDCS permite scăderea excitabilității corticale a unei regiuni țintă (rețineți că tDCS poate și crește excitabilitatea corticală prin poziționarea pe o anumită regiune a unui electrod anodic, în loc de unul catodic). Mengarelli și colegii săi (2015) au utilizat paradigma alegerii libere și au aplicat tDCS catodic (care blochează activitatea unei arii țintă) asupra DLPFC stâng sau drept timp de 15 minute după ce participanții au îndeplinit sarcina de alegere. Așadar, la fel ca în studiul TMS menționat mai sus (Izuma și colab., 2015), participanții au îndeplinit cea de-a doua sarcină de evaluare sub influența tDCS. Studiul a descoperit că tDCS catodic aplicat regiunii stângi a DLPFC a redus modificarea de atitudine obișnuită în urma alegerilor dificile, în timp ce participanții care au primit tDCS catodic asupra DLPFC drept (și cei care au primit stimulare falsă) prezentau schimbare de atitudine semnificativă (Mengarelli și colab., 2015). Alături de studiul care a folosit tehnica EEG cu neurofeedback

(Harmon-Jones, Harmon-Jones, et al., 2008), acesta demonstrează, în mod consecvent, că atunci când activitatea DLPFC este redusă (prin neurofeedback sau tDCS), indivizii nu își mai justifică alegerile, susținând astfel rolul cauzal pe care DLPFC stâng îl joacă în schimbarea de atitudine ulterioară disonanței.

Alte regiuni ale creierului

Cortexul cingulat posterior

Activarea din zona posterioară a cortexului cingulat posterior (PCC) a fost raportată în câteva dintre studiile neuroimagistice de disonanță mai vechi. De exemplu, Izuma și colab. (2010) au descoperit că și activitatea PCC a urmărit gradul de discrepanță dintre atitudine și comportament, la fel ca pMFC, pe baza unor testări repetate. Kitayama și colab. (2013) au raportat ulterior că activitatea PCC este corelată cu schimbarea în preferința obiectelor alese pe durata unei sarcini de alegere. O descoperire similară a fost raportată și de Jarcho și colab. (2011), deși regiunea activată este amplasată ușor posterior PCC (adică, precuneus). În schimb, deși Qin și colab. (2011) au constatat că PCC are legătură cu preferințele participanților pentru obiecte, activitatea sa nu era corelată cu schimbarea preferinței în urma alegerii. În plus, Tompson și colegii (2016) au reanalizat datele RMNf raportate de Kitayama și colab. (2013) și au descoperit că o conectivitate între cortexul prefrontal median (mPFC) și PCC prezicea modificarea preferinței în urma alegerii. Astfel, deși activarea PCC a fost raportată în câteva studii neuroimagistice anterioare, nu există concordanță privind implicarea PCC raportată din fiecare studiu în parte și rămâne încă neclar dacă PCC joacă sau nu un rol-cheie în disonanța cognitivă (și dacă da, care).

Câteva studii raportau implicarea regiunilor cerebrale asociate recompensei, în special a striatului ventral (nucleus accumbens), care înregistra schimbarea în preferințele individului. În paradigma tipică a alegerii libere, în urma unei alegeri dificile, indivizii creșteau preferința pentru obiectul selectat și scădeau aprecierea față de cel respins (observație cunoscută sub denumirea de „mărire a distanței dintre alternative"). Două studii demonstrau că activitatea în striatul ventral prezenta aceleași tipare de activare (activare crescută pentru obiectele alese și activare scăzută pentru cele respinse; Izuma și colab., 2010; Sharot, De Martino și Dolan, 2009), indicând că schimbarea preferinței indusă de disonanță poate fi observată nu numai la nivel de autoraportare individuală, ci și la nivel neuronal. În mod similar, două studii diferite au arătat că activitatea striatului ventral în timpul sarcinii de alegere este asociată cu modificările ulterioare ale preferințelor (Jarcho și colab., 2011; Kitayama și colab., 2013).

Hipocampul

Deși implicarea sa nu a fost raportată în studiile precedente, ne putem gândi că și regiunile creierului asociate memoriei, în special hipocampul, joacă un rol în disonanța cognitivă. Un studiu comportamental (Salti, El Karoui, Maillet și Naccache, 2014) demonstra că amintirile participanților privind alegerile trecute sunt importante în paradigma alegerii libere; dacă participanții nu își aminteau alegerea pe care o făcuseră, nu prezentau modificarea tipică de atitudine, nici măcar în urma unei alegeri dificile. Întrucât nu există o neconcordanță între atitudine și comportament (deci nu există disonanță cognitivă)

dacă indivizii nu-și amintesc comportamentele trecute, hipocampul ar putea fi un element important în procesul disonanței cognitive[30].

CE ROL ÎNDEPLINEȘTE FIECARE DINTRE ACESTE REGIUNI?

Deși cercetarea ultimelor decenii a identificat regiunile cerebrale (Figura 11.1.) care par a juca un rol esențial în procesele de disonanță cognitivă la modul general, rolul funcțional al fiecăreia dintre aceste regiuni rămâne în mare măsură neclar. În ceea ce privește pMFC (cortexul frontal median posterior), există în prezent două ipoteze privind rolul său în disonanța cognitivă, și anume ipoteza detectării conflictului și ipoteza învățării prin întărire.

Mai întâi, unii cercetători (de exemplu: Harmon-Jones, Harmon-Jones și colab., 2008; Kitayama și colab., 2013; van Veen și colab., 2009) au susținut că motivul pentru care pMFC, în special dACC (cortexul cingulat anterior dorsal), este activat de disonanța cognitivă se datorează funcției sale binecunoscute de monitorizare a conflictului. Folosind o varietate de sarcini, cum ar fi Stroop și Flanker, studiile mai vechi de neuroștiință cognitivă au demonstrat în mod constant că dACC este activat atunci când există un conflict la nivelul răspunsului motor (de exemplu,

30 Ar trebui menționat că un studiu precedent (Lieberman, Ochsner, Gilbert și Schacter, 2001) demonstra că și pacienții cu amnezie prezentau modificare de atitudine în urma unei alegeri dificile, indicând faptul că memoria nu este necesară în procesul de disonanță cognitivă. Totuși, acest studiu nu a investigat artefactul subliniat de Chen și Risen (2010, vedeți mai jos), prin urmare, nu este clar dacă rezultatul se menține după controlarea artefactului (vedeți Izuma și Murayama, 2013).

când două răspunsuri motorii diferite sunt activate în același timp; Botvinick, Braver, Barch, Carter și Cohen, 2001; Carter și van Veen, 2007; Mansouri, Tanaka și Buckley, 2009). Pe lângă dACC, și DLPFC este implicat deseori în sarcini care necesită control cognitiv (de exemplu, Kerns și colab., 2004). Conform teoriei controlului cognitiv privind funcția dACC (Botvinick și colab., 2001; Carter și van Veen, 2007), acesta monitorizează prezența conflictului răspunsurilor și trimite informații privind conflictul spre DLPFC, care ajustează nivelul de control cognitiv în scopul rezolvării conflictului (ajustare comportamentală). Așa cum susțin Harmon-Jones, Harmon-Jones și colab. (2008), acest cadru general privind rolurile pe care dACC și DLPFC le joacă în detectarea și, respectiv, soluționarea conflictului pare să se potrivească foarte bine cu procesele neuronale posibile care stau la baza schimbării de atitudine consecutive disonanței cognitive. Astfel, dACC monitorizează prezența unui tip cognitiv de conflict (disonanța cognitivă), iar DLPFC exercită control cognitiv pentru soluționarea disonanței (ajustarea atitudinală). Totuși, deși potrivirea strânsă dintre mecanismele neuronale ale conflictului răspunsurilor versus procesarea disonanței cognitive pare atrăgătoare, nu există în prezent dovezi care să susțină corespondența acestor două mecanisme.

Cealaltă ipoteză este că motivul pentru care disonanța cognitivă activează dACC este procesarea acesteia drept rezultat negativ, iar schimbarea de atitudine și învățarea prin întărire au în comun aceleași mecanisme neuronale (Izuma, 2013). Astfel, la fel cum încercăm să evităm alegerea aceleiași opțiuni dacă o sarcină simplă de luare a deciziei are ca deznodământ o pierdere financiară (ajustare comportamentală), încercăm să evităm starea emoțională negativă de disonanță cognitivă,

ajustându-ne atitudinile. De exemplu, un studiu care a folosit tehnica înregistrării activității electrice a unui singur neuron de maimuță (*single-cell recording*) a arătat că neuronii de maimuță răspund la un rezultat negativ (recompensa redusă), ceea ce induce ajustare comportamentală (Shima și Tanji, 1998). În acest studiu, maimuțele au fost învățate să îndeplinească o sarcină simplă de tip indiciu-răspuns. În fiecare probă, după un semnal vizual, maimuțele împingeau sau întorceau un mâner. Este important că maimuțele își puteau alege liber acțiunea, pe baza cantității recompensei (suc de fructe) pe care o primeau la finalul fiecărei probe. Maimuțele alegeau de obicei aceeași acțiune, cât timp aceasta era recompensată, și o schimbau în momentul în care scădea cantitatea recompensei. Studiul a descoperit că neuronii din dACC răspundeau numai atunci când maimuțele primeau recompensa redusă, care determina ulterior modificarea acțiunii din următoarea probă. Descoperiri similare au fost replicate și în studiile umane cu RMNf (Bush și colab., 2002). În plus, folosind diferite sarcini de învățare bazate pe recompensă sau de luare a deciziei, cercetătorii au arătat că dACC răspunde la rezultatele negative și joacă un rol fundamental în ajustările comportamentale ulterioare (de exemplu: Hayden, Heilbronner, Pearson și Platt, 2011; Matsumoto, Matsumoto, Abe și Tanaka, 2007).

În prezent, doar un singur studiu a testat în mod direct cele două ipoteze concurente. Izuma și Adolphs (2013) au investigat bazele neuronale ale incongruenței cognitive, așa cum este definită de teoria echilibrului (Heider, 1958). Teoria echilibrului și teoria disonanței cognitive au în comun același principiu fundamental privind congruența cognitivă; preferăm ca informația primită să fie concordantă cogniților, credințelor și atitudinilor

existente, iar dacă există incompatibilitate, oamenii sunt motivați să o reducă (Abelson și colab., 1968; Gawronski și Strack, 2012). Astfel, la fel ca teoria disonanței cognitive, teoria echilibrului prezice că ne schimbăm atitudinile ca urmare a incongruenței cognitive (dezechilibrului). În timp ce teoria disonanței cognitive se concentrează pe incompatibilitatea atitudine-comportament, teoria echilibrului se axează pe incompatibilitatea dintre cele trei atitudini: (a) atitudinea unei persoane față de altă persoană, (b) atitudinea persoanei față de un obiect, (c) atitudinea celeilalte persoanei față de același obiect (Heider, 1958).

În studiul lui Izuma și Adolphs (2013), participanților le-a fost prezentat mai întâi un design de tricou și au fost rugați să evalueze cât de mult le-a plăcut fiecare dintre acestea. După aceea, le-a fost prezentat modul în care studenți de la aceeași universitate (grup plăcut) sau infractori sexuali (grup displăcut) au evaluat același articol. În cea de a doua sarcină de evaluare, au fost rugați să aprecieze încă o dată același design de tricou, dar de data aceasta nu le-au mai fost prezentate evaluările celorlalți. În acord cu teoria echilibrului, Izuma și Adolphs au observat că estimările participanților au fost influențate în mod pozitiv de opiniile colegilor studenți (cu cât evaluarea pe care ceilalți studenți au dat-o tricoului era mai înaltă, cu atât mai mult și-au crescut și participanții preferința pentru același articol) și negativ de opiniile infractorilor sexuali (cu cât era mai înaltă evaluarea pe care aceștia o dădeau designului, cu atât mai mult își scădeau participanții preferința pentru articolul respectiv).

Pe lângă sarcina de evaluare a tricoului, Izuma și Adolphs (2013) le-au cerut acelorași participanți să îndeplinească încă două sarcini; o sarcină simplă cu recompensă (sarcina de întârziere a recompensei monetare; Knutson, Westdorp, Kaiser și

Hommer, 2000), care a fost gândită pentru a localiza zonele din pMFC cele mai sensibile la rezultatul negativ, și o sarcină de control cognitiv (sarcina interferenței surselor multiple; Bush și Shin, 2006), destinată a localiza ariile din pMFC care sunt cel mai sensibile la conflictul răspunsurilor. Și acest studiu, precum cel precedent (Izuma și colab., 2010), a descoperit că pMFC (în special dmPFC) urmărea gradul dezechilibrului cognitiv pe baza unor testări repetate (Izuma și Adolphs, 2013). În plus, este interesant că regiunile din pMFC activate de dezechilibrul cognitiv se suprapuneau cu aria care era activată de rezultatul negativ (dmPFC posterior), dar nu și cu aria activată de conflictul dintre răspunsuri (pre-SMA; Izuma și Adolphs, 2013). Astfel, deși suprapunerea activării nu înseamnă neapărat existența aceluiași mecanism neuronal (doar suport indirect pentru ipoteza învățării prin întărire), studiul a oferit o dovadă clară împotriva ipotezei conflictului dintre răspunsuri. În cadrul pMFC, aria activată de incongruența cognitivă este diferită de aria activată de conflictul dintre răspunsuri.

În mod similar, câteva studii (de exemplu: Jarcho și colab., 2011; Kitayama și colab., 2013; Qin și colab., 2011; van Veen și colab., 2009) au interpretat activarea insulei anterioare ca răspuns la disonanța cognitivă drept o reflecție a rolului cunoscut al acesteia în reprezentarea emoției negative și a activării fiziologice (Calder și colab., 2007; Chang, Gianaros, Manuck, Krishnan și Wager, 2015; Damasio și colab., 2000). Până în acest moment, totuși, aceasta este o speculație bazată întru totul pe inferență inversă (Poldrack, 2006), iar rolul exact pe care insula anterioară îl joacă în disonanța cognitivă nu este încă descoperit.

În sfârșit, unii cercetători (Kitayama și colab., 2013; Tompson și colab., 2016) au susținut că activarea PCC descoperită în

studiile de disonanță se datorează implicării acestei arii în procesarea auto-referențială (Northoff și colab., 2006). Deși ideea că activarea PCC indică procesarea auto-referențială este interesantă, nu există vreo dovadă directă care să o susțină (de exemplu, nu știm dacă disonanța cognitivă și procesarea auto-referențială activează aceeași regiune a PCC) și nu a fost încă testată empiric.

Pentru a rezuma, în timp ce implicarea regiunilor cerebrale (pMFC, DLPFC, insula anterioară și PCC) a fost raportată frecvent în studiile anterioare de neuroimagistică, interpretarea lor funcțională se bazează în acest moment aproape exclusiv pe inferență inversă (Poldrack, 2006), rămânând astfel la un nivel speculativ. Așa cum vom discuta în secțiunea următoare, inferența inversă bazată pe pMFC și insula anterioară este în mod special problematică. Așadar, rămân încă multe de făcut pentru a dezvălui mecanismele neuronale care stau la baza disonanței cognitive și a schimbării de atitudine asociate și, așa cum vom discuta mai departe, sunt câteva direcții importante pentru cercetarea viitoare.

LIMITARE, PROVOCARE ȘI SPERANȚĂ

Un artefact metodologic în paradigma alegerii libere

Conform trecerii în revistă de mai sus, majoritatea studiilor anterioare de neuroștiință socială asupra disonanței cognitive au folosit paradigma alegerii libere (Brehm, 1956). De fapt, dintre cele 13 studii de neuroimagistică și stimulare cerebrală discutate mai sus, numai trei (Harmon-Jones, Gerdjikov și colab., 2008; Harmon-Jones și colab., 2011; van Veen și colab., 2009) au

utilizat alte paradigme în afară de alegerea liberă[31]. Unul dintre motivele principale pentru care majoritatea studiilor au utilizat paradigma alegerii libere este probabil faptul că le permite cercetătorilor manipularea disonanței cognitive pe baze intra-subiect (adică design intra-subiectiv), ceea ce este preferat deseori în studiul neuroimagistic, datorită diferențelor individuale mari în activarea creierului (un alt motiv practic este că un studiu RMNf este mai scump decât un studiu comportamental, așa că se preferă mai puțini participanți [mai puține scanări]).

Totuși, în paradigma alegerii libere a fost evidențiat un defect metodologic serios (Chen și Risen, 2010). Chen și Risen (2010) au susținut că paradigma alegerii libere poate măsura schimbarea de atitudine chiar și în absența completă a disonanței cognitive. Aspectul critic este că, deși în prima etapă de evaluare un participant a clasat la fel două articole, este posibil ca preferințele sale să difere, cel puțin într-o mică măsură. Astfel, este posibil ca alegerea pe care o face între cele două elemente să reflecte această diferență subtilă între preferințe. Așadar, creșterea preferinței din a doua etapă de evaluare nu înseamnă neapărat că decizia în sine i-a schimbat adevărata preferință — evaluarea mai ridicată din cea de-a doua sarcină poate reflecta pur și simplu preferința pre-existentă, care nu era evidentă la prima sarcină de evaluare (vedeți, pentru o discuție detaliată pe această temă, Izuma și Murayama, 2013). Astfel, schimbările de atitudine măsurate în paradigma alegerii libere se pot datora în totalitate artefactului statistic. Afirmația lui Chen și Risen a fost testată empiric în câteva studii (Izuma și colab., 2010; Koster, Duzel și Dolan, 2015;

31 În plus față de aceste trei studii, de Vries și colab. (2015) au folosit scenarii pentru a induce disonanța cognitivă. Deși abordarea este interesantă, nu a existat vreo dovadă comportamentală care să sugereze că disonanța cognitivă a fost de fapt indusă, ceea ce face ca rezultatele din studiile lor cu RMNf să fie dificil de interpretat.

Salti și colab., 2014; Sharot, Fleming, Yu, Koster și Dolan, 2012) și s-a demonstrat că se pot observa schimbări de atitudine semnificative chiar și în condiția în care disonanța cognitivă nu putea influența nicicum atitudinea unui individ.[32] Descoperirea arată că efectul artefactului metodologic nu este neglijabil. În plus, în timp ce câteva studii recente au demonstrat efectul disonanței cognitive asupra schimbării de atitudine chiar și după controlul artefactului (Izuma și colab., 2010, 2015; Koster și colab., 2015; Salti și colab., 2014; Sharot și colab., 2012), meta-analiza făcută de Izuma și Murayama (2013) a arătat că magnitudinea efectului este în mod substanțial mai mică decât cea raportată anterior (d = 0,61 vs. 0,26).

În ciuda importanței sale, cele mai multe studii anterioare de neuroștiință socială care utilizau paradigma alegerii libere nu au reușit să abordeze această problemă (Harmon-Jones, Harmon-Jones și colab., 2008; Jarcho și colab., 2011; Kitayama și colab., 2013; Mengarelli, Spoglianti, Avenanti și di Pellegrino, 2015; Qin și colab., 2011; Sharot și colab., 2009; Tompson și colab., 2016). De exemplu, deși câteva studii (Jarcho și colab., 2011; Kitayama și colab., 2013; Qin și colab., 2011; Tompson și colab., 2016) au observat că modificările preferinței erau corelate activărilor în rețeaua de disonanță (Figura 11.1.) și din alte regiuni, deoarece efectul disonanței cognitive era confundat cu efectul explicat prin existența artefactului, nu este clar

32 În timp ce paradigma tipică a alegerii libere urmează procedura evaluare-alegere-evaluare, aceste studii au inclus și o condiție în care participanții urmau o procedură de tip evaluare-evaluare-alegere (vedeți Izuma și Murayama, 2013). În această condiție de control, cum alegerile sunt făcute la final de experiment, acestea nu puteau influența schimbarea preferinței, în timp ce efectul artefactului statistic este încă prezent. Este astfel posibilă testarea efectului artefactului folosind condiția evaluare-evaluare-alegere, iar cele cinci studii au descoperit schimbarea semnificativă a preferinței chiar și în această condiție.

dacă rezultatele raportate în aceste studii se mențin după controlul artefactului (vedeți Izuma și Murayama, 2013). Tompson și colab. (2016) au susținut recent, în acord cu decoperirea lor privind corelația semnificativă între conectivitatea mPFC-PCC și schimbarea de atitudine, că schimbarea pe care o observau în paradigma convențională a alegerii libere este puțin probabil să poată fi explicată prin existența artefactului. Deși ideea de a testa validitatea paradigmei utilizând datele de neuroimagistică este interesantă, afirmația lor se bazează pe o logică circulară (o singură analiză este utilizată și pentru testarea relației dintre conectivitatea mPFC-PCC și modificarea atitudinii, dar și pentru validitatea paradigmei alegerii libere; vedeți Amodio, 2010), iar această ipoteză are nevoie să fie testată într-un studiu independent (adică, după stabilirea independentă a validității teoriei privind datele neuronale). Astfel, constatările raportate în aceste studii care nu abordează artefactul au nevoie să fie interpretate cu prudență, iar artefactul să fie abordat în studiile viitoare care vor utiliza paradigma alegerii libere (pentru mai multe discuții privind modalitățile de control al artefactului, vedeți Izuma și Murayama, 2013).

Problema inferenței inverse

Pe lângă artefactul statistic intrinsec paradigmei alegerii libere, o altă provocare majoră care se aplică tuturor studiilor, indiferent de paradigmele experimentale, este modul în care putem merge dincolo de inferența inversă pentru a înțelege mai bine rolul funcțional exact pe care îl joacă în disonanța cognitivă fiecare arie din rețea (Figura 11.1.) și alte regiuni. Acest lucru este foarte important, deoarece două dintre

regiunile rețelei, și anume pMFC și insula anterioară, sunt cunoscute a fi printre cele mai eterogene regiuni ale creierului din punct de vedere funcțional, așadar interpretarea funcțiilor acestora pe baza inferenței inverse tinde să fie înșelătoare (vedeți Poldrack, 2006). Yarkoni, Poldrack, Nichols, Van Essen și Wager (2011) au analizat un mare set de date care include un număr de 3489 de studii neuroimagistice anterioare și au constatat că pMFC și insula anterioară (și DLPFC) sunt regiunile cel mai des activate de-a lungul tuturor studiilor (indiferent de sarcină; Yarkoni și colab., 2011), iar două meta-analize au arătat că pMFC este implicat într-o multitudine de procese cognitive și emoționale (Shackman și colab., 2011; Torta și Cauda, 2011). De exemplu, deși Kitayama și colab. (2013) au arătat că pMFC este activat în condiția alegerii dificile versus condiția alegerii ușoare, pMFC este cunoscut a juca un rol într-un proces de comparație a valorilor pe parcursul unei alegeri binare simple (Hare, Schultz, Camerer, O'Doherty și Rangel, 2011) și în procesarea conflictului la nivel decizional (așa-numitul conflict de decizie; Izuma și colab., 2013; Pochon, Riis, Sanfey, Nystrom și Cohen, 2008; Shenhav, Straccia, Cohen și Botvinick, 2014). Ambele descrieri au prezis și au observat o activitate mai intensă a pMFC în timpul alegerilor dificile comparativ cu cele ușoare. Așadar, nu este clar dacă activitatea dACC din timpul alegerilor dificile este asociată disonanței cognitive. În mod similar, și specificitatea funcțională a insulei, a PCC și a DLPFC sunt limitate (Cieslik și colab., 2013; Craig, 2009; Leech și Sharp, 2014). De exemplu, deși în studiile anterioare activitatea insulei a fost interpretată deseori ca fiind o reflectare a emoției negative (Jarcho și colab., 2011; Kitayama și colab., 2013; Qin și colab., 2011; van Veen și colab., 2009), insula este

activată în mod considerabil și de recompensă (Sescousse, Caldú, Segura și Dreher, 2013). Astfel, având în vedere specificitatea funcțională extrem de limitată a acestor regiuni, concluziile bazate pe inferență inversă (de exemplu: pMFC = conflict, insula anterioară = afect negativ, DLPFC = control cognitiv [sau motivație pentru apropiere] și PCC = autoreferință) sunt cel mult sugestive și au nevoie de a fi testate în mod riguros de cercetarea viitoare.

În acest scop, primul pas ar putea fi utilizarea unor sarcini de localizare funcțională, exact ca în studiul menționat mai sus, al lui Izuma și Adolphs (2013). Cerând aceluiași eșantion de indivizi atât parcurgerea unei sarcini de disonanță cognitivă, cât și a unei sarcini de localizare, cum este sarcina autoreferențială (PCC) și a unei sarcini care induce afect negativ (insula), putem testa dacă ariile activate de sarcinile ce presupun disonanță se suprapun cu ariile activate de sarcinile de localizare din cadrul fiecărei regiuni a PCC și a insulei anterioare. Întrucât cercetările anterioare (de exemplu: Cieslik și colab., 2013; de la Vega, Chang, Banich, Wager și Yarkoni, 2016; Deen, Pitskel și Pelphrey, 2011; Leech și Sharp, 2014) demonstrau o disociere funcțională în cadrul fiecăreia dintre regiunile cerebrale implicate în disonanță (pMFC, insula anterioară, DLPFC și PCC), este posibil ca ariile activate de disonanță să fie diferite de cele activate de sarcina de localizare din fiecare regiune anatomică. Trebuie menționat că, deși meta-analiza studiilor neuroimagistice ne oferă informații privind ariile cerebrale care sunt activate constant de un anumit proces psihologic sau cognitiv, iar comparația dintre un studiu neuroimagistic de disonanță cognitivă și o meta-analiză ne poate oferi o perspectivă utilă asupra rolului funcțional al unei arii specifice, informațiile

spațiale din meta-analize tind să fie limitate, deoarece diferitele studii folosesc participanți diferiți, algoritmi de normalizare diferiți etc. Astfel, simpla comparare a unui studiu RMNf cu o meta-analiză anterioară ne poate conduce spre o concluzie eronată (vedeți Deen, Koldewyn, Kanwisher și Saxe, 2015, pentru un studiu RMNf care subliniază importanța aceluiași eșantion de indivizi, cărora să li se solicite îndeplinirea unor sarcini multiple).

Mai important, chiar dacă se descoperă suprapuneri în activare, suprapunerile dintre două sarcini diferite nu pot fi luate drept dovezi solide pentru existența mecanismului neuronal comun. Este posibil să existe diferite motive pentru care se activează aceeași arie. Este posibil ca populații distincte de neuroni, specializați pentru diferite procese neuronale, să fie localizate în proximitate, în aceeași regiune. Recent, o tehnică de analiză a datelor neuroimagistice denumită tehnică de analiză multi Voxel (MVPA) s-a dovedit a fi de ajutor în interpretarea suprapunerilor activării (Peelen și Downing, 2007). De exemplu, deși se observase anterior că durerea fizică și durerea socială (respingerea) activau aceeași arie din dACC (Kross, Berman, Mischel, Smith și Wager, 2011), un studiu recent cu MVPA arăta că reprezentările neuronale din dACC sunt diferite (Woo și colab. 2014), sugerând că durerea fizică și cea socială sunt codificate de populații neuronale în mare măsură distincte (vedeți Iannetti, Salomons, Moayedi, Mouraux și Davis, 2013). Astfel, utilizarea sarcinilor de localizare și MVPA (atunci când se observă suprapuneri în activare) vor oferi dovezi mult mai solide asupra mecanismelor neuronale care stau la baza disonanței cognitive.

În ce mod pot contribui metodele neuroștiinței la înțelegerea disonanței cognitive din punct de vedere psihologic?

Pe măsură ce dobândim mai multă cunoaștere asupra bazelor neuronale ale disonanței cognitive sau asupra cogniției sociale în general, am putea utiliza metodele neuroștiinței pentru a obține perspective unice asupra mecanismelor psihologice într-un mod care nu ar fi fost posibil pe baza metodelor comportamentale existente. De exemplu, lucrările lui Izuma și ale colegilor săi (Izuma și Adolphs, 2013; Izuma și colab., 2010) au demonstrat că aceeași regiune a pMFC înregistra gradul disonanței cognitive și dezechilibrul cognitiv pe baza unor testări repetate (vedeți Izuma, 2013, 2015). Este astfel posibil să folosim activarea din zona pMFC ca un indice neuronal al disonanței cognitive (deși validitatea de construct pentru un astfel de indicator neuronal are nevoie să fie stabilită printr-o paradigmă experimentală atent proiectată). În studiile comportamentale anterioare, existența disonanței cognitive era dedusă numai din schimbarea de atitudine. Deși se cunoaște că răspunsul conductivității pielii (SCR — *skin conductance response*) crește atunci când disonanța este activată (Croyle și Cooper, 1983; Harmon-Jones, Brehm, Greenberg, Simon și Nelson, 1996), sensibilitatea SCR la disonanța cognitivă este probabil limitată (de exemplu, SCR este influențat de alți factori în afară de disonanță, cum sunt nivelul general de activare și frica). În schimb, activitatea pMFC pare a fi sensibilă la gradul de disonanță cognitivă așa cum o demonstrează cele două studii de RMNf (Izuma și Adolphs, 2013; Izuma și colab., 2010). Așadar, o măsurătoare neuronală

independentă și riguroasă a disonanței are potențialul de a ne ajuta în progresul înțelegerii psihologice a disonanței cognitive.

Metodele din neuroștiință pot contribui pe viitor și la clarificarea controversei dintre teoria disonanței cognitive și teoria percepției de sine (Bem, 1967). Teoria percepției de sine afirmă că indivizii ajung să-și cunoască starea interioară prin observarea propriului comportament, la fel cum putem aprecia starea interioară a altor persoane observându-le comportamentul. Teoria a reprezentat o provocare importantă și serioasă la adresa teoriei disonanței cognitive; descoperirile comportamentale tipice demonstrate în studiile anterioare de disonanță cognitivă ar putea fi explicate mai degrabă prin aceste procese ale percepției de sine, decât prin disonanța cognitivă (de exemplu, fiindcă resping un articol, înseamnă că acesta nu îmi place). În ciuda îndelungatei tradiții în cercetarea disonanței, controversa nu a fost soluționată pe deplin (Greenwald, 2012; Harmon-Jones, Amodio și Harmon-Jones, 2009; Olson și Stone, 2005). În toate paradigmele experimentale utilizate în cercetarea anterioară asupra disonanței cognitive, cele două teorii preziceau același tipar comportamental (schimbare atitudinală). Așadar, proiectarea unei paradigme experimentale care să testeze în mod decisiv predicțiile din aceste teorii era o provocare majoră. Cu toate acestea, deși cele două teorii prezic același comportament, procesele psihologice subiacente sunt destul de diferite și, dacă este așa, probabil și răspunsurile neuronale sunt diferite. Astfel, am putea fi capabili să distingem aceste două teorii prin studierea activărilor cerebrale. Încercarea de a distinge prin intermediul semnalelor neuronale două procese psihologice (adică motivații) diferite care conduc spre același comportament observabil a început deja în cercetarea comportamentului prosocial.

De exemplu, oamenii îi ajută pe ceilalți dintr-o motivație pur altruistă (altruism bazat pe empatie) sau dintr-o motivație egoistă (adică preocupare reciprocă). Două studii recente care au folosit RMNf și MVPA au demonstrat că putem distinge motivații diferite pentru comportamentele altruiste pe baza semnalelor neuronale (Hein, Morishima, Leiberg, Sul și Fehr, 2016; Tusche, Bôckler, Kanske, Trautwein și Singer, 2016). Deoarece creierul conține informații bogate privind procesele psihologice care stau la baza unui comportament, studiile psihologice asupra disonanței pot beneficia din plin de pe urma utilizării metodelor din neuroștiințe.

CONCLUZII

La mai bine de jumătate de secol de la conceptualizarea originală în anii '50 a teoriei disonanței cognitive, cercetătorii au început în sfârșit să privească spre activarea cerebrală care însoțește trăirea individuală a disonanței. Deși studiile de neuroimagistică și stimulare cerebrală au adus dovezi inițiale în ceea ce privește regiunile cerebrale candidate și posibilele roluri funcționale ale acestora, demersul este încă în desfășurare, iar înțelegerea noastră asupra mecanismelor neuronale ale disonanței este încă limitată. Cu toate acestea, deși avem de depășit provocări metodologice și conceptuale importante, avem motive bune să credem că studiile viitoare vor aduce multe descoperiri interesante. Mai mult, metodele neuroștiințelor au un mare potențial în a ne ajuta să testăm ipotezele psihologice și să perfecționăm și să îmbunătățim teoria disonanței cognitive într-un mod pe care cercetătorii din perioada timpurie nici nu și l-au imaginat.

Abelson, R.P., Aronson, E., McGuire, W.J., Newcomb, T.M., Rosenberg, M.J. și Tannenbaum, P.H. (1968). *Theories of cognitive consistency: A sourcebook.* Chicago, IL: Rand McNally.

Amodio, D.M. (2010). Can neuroscience advance social psychological theory? Social neuroscience for the behavioral social psychologist. *Social Cognition, 28,* 695–716. http://dx.doi.org/10.1521/soco.2010.28.6.695

Bem, D.J. (1967). Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review, 74,* 183–200. http://dx.doi.org/10.1037/h0024835

Botvinick, M.M., Braver, T.S., Barch, D.M., Carter, C.S. și Cohen, J.D. (2001). Conflict monitoring and cognitive control. *Psychological Review, 108,* 624–652. http://dx.doi.org/10.1037/0033-295X.108.3.624

Brehm, J.W. (1956). Postdecision changes in the desirability of alternatives. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 52,* 384–389. http://dx.doi.org/10.1037/h0041006

Bush, G. și Shin, L.M. (2006). The Multi-Source Interference Task: An fMRI task that reliably activates the cingulo-frontal-parietal cognitive/attention network. *Nature Protocols, 1,* 308–313. http://dx.doi.org/10.1038/nprot.2006.48

Bush, G., Vogt, B.A., Holmes, J., Dale, A.M., Greve, D., Jenike, M.A. și Rosen, B.R. (2002). Dorsal anterior cingulate cortex: A role in reward-based decision making. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America, 99,* 523–528. http://dx.doi.org/10.1073/pnas.012470999

Calder, A.J., Beaver, J.D., Davis, M.H., van Ditzhuijzen, J., Keane, J. și Lawrence, A.D. (2007). Disgust sensitivity predicts the insula and pallidal response to pictures of disgusting foods. *The European Journal of Neuroscience, 25,* 3422–3428. http://dx.doi.org/10.1111/j.1460-9568.2007.05604.x

Carter, C.S. și van Veen, V. (2007). Anterior cingulate cortex and conflict detection: An update of theory and data. *Cognitive, Affective & Behavioral Neuroscience, 7,* 367–379. http://dx.doi.org/10.3758/CABN.7.4.367

Chang, L.J., Gianaros, P.J., Manuck, S.B., Krishnan, A. și Wager, T.D. (2015). A sensitive and specific neural signature for picture-induced negative affect. *PLoS Biology, 13,* e1002180. http://dx.doi.org/10.1371/journal.pbio.1002180

Chen, M.K. și Risen, J.L. (2010). How choice affects and reflects preferences: Revisiting the free-choice paradigm. *Journal of Personality and Social Psychology, 99,* 573–594. http://dx.doi.org/10.1037/a0020217

Cieslik, E.C., Zilles, K., Caspers, S., Roski, C., Kellermann, T.S., Jakobs, O., ... Eickhoff, S. B. (2013). Is there „one" DLPFC in cognitive action control? Evidence for hetero-geneity from co-activation-based parcellation. *Cerebral Cortex, 23,* 2677–2689. http://dx.doi.org/10.1093/cercor/bhs256

Craig, A.D. (2009). How do you feel–now? The anterior insula and human awareness. *Nature Reviews Neuroscience, 10,* 59–70. http://dx.doi.org/10.1038/nrn2555

Croyle, R.T. și Cooper, J. (1983). Dissonance arousal: Physiological evidence. *Journal of Personality and Social Psychology, 45,* 782–791. http://dx.doi.org/10.1037/ 0022-3514.45.4.782

Damasio, A.R., Grabowski, T.J., Bechara, A., Damasio, H., Ponto, L.L., Parvizi, J. și Hichwa, R.D. (2000). Subcortical

and cortical brain activity during the feeling of self-generated emotions. *Nature Neuroscience, 3*, 1049–1056. http://dx.doi.org/ 10.1038/79871

de la Vega, A., Chang, L.J., Banich, M.T., Wager, T.D. și Yarkoni, T. (2016). Large-scale meta-analysis of human medial frontal cortex reveals tripartite functional organization. *The Journal of Neuroscience, 36*, 6553–6562. http://dx.doi.org/10.1523/JNEUROSCI.4402-15.2016

de Vries, J., Byrne, M. și Kehoe, E. (2015). Cognitive dissonance induction in everyday life: An fMRI study. *Social Neuroscience, 10*, 268–281. http://dx.doi.org/10.1080/17470919.2014.990990

Deen, B., Koldewyn, K., Kanwisher, N. și Saxe, R. (2015). Functional organization of social perception and cognition in the superior temporal sulcus. *Cerebral Cortex, 25*, 4596–4609. http://dx.doi.org/10.1093/cercor/bhv111

Deen, B., Pitskel, N.B. și Pelphrey, K.A. (2011). Three systems of insular functional connectivity identified with cluster analysis. *Cerebral Cortex, 21*, 1498–1506. http://dx.doi.org/10.1093/cercor/bhq186

Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance*. Palo Alto, CA: Stanford University Press.

Festinger, L. și Carlsmith, J.M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal Psychology, 58*, 203–210.

Gawronski, B. și Strack, F. (coord.), (2012). *Cognitive consistency: A fundamental principle in social cognition*. New York, NY: Guilford Press.

Greenwald, A.G. (2012). There Is nothing so theoretical as a good method. *Perspectives on Psychological Science, 7*, 99–108. http://dx.doi.org/10.1177/1745691611434210

Hare, T.A., Schultz, W., Camerer, C.F., O'Doherty, J.P. și Rangel, A. (2011). Transformation of stimulus value signals into motor commands during simple choice. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America, 108*, 18120–18125. http://dx.doi.org/10.1073/pnas.1109322108

Harmon-Jones, E., Amodio, D.M. și Harmon-Jones, C. (2009). Action-based model of dissonance: A review, integration, and expansion of conceptions of cognitive conflict. *Advances in Experimental Social Psychology, 41*, 119–166.

Harmon-Jones, E., Brehm, J.W., Greenberg, J., Simon, L. și Nelson, D.E. (1996). Evidence that the production of aversive consequences is not necessary to create cognitive dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 5–16. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.70.1.5

Harmon-Jones, E., Gerdjikov, T. și Harmon-Jones, C. (2008). The effect of induced compliance on relative left frontal cortical activity: A test of the action-based model of dissonance. *European Journal of Social Psychology, 38*, 35–45. http://dx.doi.org/ 10.1002/ejsp.399

Harmon-Jones, E., Harmon-Jones, C., Fearn, M., Sigelman, J.D. și Johnson, P. (2008). Left frontal cortical activation and spreading of alternatives: Tests of the action-based model of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 94*, 1–15. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.94.1.1

Harmon-Jones, E., Harmon-Jones, C., Serra, R. și Gable, P.A. (2011). The effect of commitment on relative left frontal cortical activity: Tests of the action-based model of dissonance. *Personality and Social Psychology Bulletin, 37*, 395–408. http://dx.doi.org/10.1177/0146167210397059

Harmon-Jones, E. și Mills, J. (coord.), (1999). *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology*. Washington, DC: Braum-Brumfield. http://dx.doi.org/10.1037/10318-000

Hayden, B.Y., Heilbronner, S.R., Pearson, J.M. și Platt, M.L. (2011). Surprise signals in anterior cingulate cortex: Neuronal encoding of unsigned reward prediction errors driving adjustment in behavior. *The Journal of Neuroscience, 31*, 4178–4187. http://dx.doi.org/10.1523/JNEUROSCI.4652-10.2011

Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York, NY: Wiley. http://dx.doi.org/10.1037/10628-000

Hein, G., Morishima, Y., Leiberg, S., Sul, S. și Fehr, E. (2016). The brain's functional network architecture reveals human motives. *Science, 351*, 1074–1078. http://dx.doi.org/10.1126/science.aac7992

Iannetti, G.D., Salomons, T.V., Moayedi, M., Mouraux, A. și Davis, K.D. (2013). Beyond metaphor: Contrasting mechanisms of social and physical pain. *Trends in Cognitive Sciences, 17*, 371–378. http://dx.doi.org/10.1016/j.tics.2013.06.002

Izuma, K. (2013). The neural basis of social influence and attitude change. *Current Opinion in Neurobiology, 23*, 456–462. http://dx.doi.org/10.1016/j.conb.2013.03.009

Izuma, K. (2015). Attitude change and cognitive consistency. În *Brain mapping: An encyclopedic reference* (Vol. 3, pp. 247–250), A.W. Toga (coord.). Oxford, England: Elsevier. http://dx.doi.org/10.1016/B978-0-12-397025-1.00188-3

Izuma, K. și Adolphs, R. (2013). Social manipulation of preference in the human brain. *Neuron, 78*, 563–573. http://dx.doi.org/10.1016/j.neuron.2013.03.023

Izuma, K., Akula, S., Murayama, K., Wu, D.A., Iacoboni, M. și Adolphs, R. (2015). A causal role for posterior medial frontal cortex in choice-induced preference change. *The Journal of Neuroscience, 35*, 3598–3606. http://dx.doi.org/10.1523/JNEUROSCI.4591-14.2015

Izuma, K., Matsumoto, M., Murayama, K., Samejima, K., Norihiro, S. și Matsumoto, K. (2013). Neural correlates of cognitive dissonance and decision conflict. În *Advances in Cognitive Neurodynamics (III): Proceedings of the Third International Conference on Cognitive Neurodynamics—2011* (pp. 623–628), T. Omori, Y. Yamaguchi, Y. Sakaguchi, N. Sato și I. Tsuda (coord.). Dordrecht, the Netherlands: Springer. http://dx.doi.org/10.1007/978-94-007-4792-0_83

Izuma, K., Matsumoto, M., Murayama, K., Samejima, K., Sadato, N. și Matsumoto, K. (2010). Neural correlates of cognitive dissonance and choice-induced preference change. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America, 107*, 22014–22019. http://dx.doi.org/10.1073/pnas.1011879108

Izuma, K. și Murayama, K. (2013). Choice-induced preference change in the free-choice paradigm: A critical methodological review. *Frontiers in Psychology, 4*, 41. http://dx.doi.org/10.3389/fpsyg.2013.00041

Jarcho, J.M., Berkman, E.T. și Lieberman, M.D. (2011). The neural basis of rationalization: Cognitive dissonance reduction during decision-making. *Social Cognitive and Affective Neuroscience, 6*, 460–467. http://dx.doi.org/10.1093/scan/nsq054

Kerns, J.G., Cohen, J.D., MacDonald, A.W., III, Cho, R.Y., Stenger, V.A. și Carter, C.S. (2004). Anterior cingulate

conflict monitoring and adjustments in control. *Science, 303,* 1023–1026. http://dx.doi.org/10.1126/science.1089910

Kitayama, S., Chua, H. F., Tompson, S. și Han, S. (2013). Neural mechanisms of dissonance: An fMRI investigation of choice justification. *NeuroImage, 69,* 206–212. http://dx.doi.org/10.1016/j.neuroimage.2012.11.034

Knutson, B., Westdorp, A., Kaiser, E. și Hommer, D. (2000). FMRI visualization of brain activity during a monetary incentive delay task. *NeuroImage, 12,* 20–27. http://dx.doi.org/10.1006/nimg.2000.0593

Koster, R., Duzel, E. și Dolan, R.J. (2015). Action and valence modulate choice and choice-induced preference change. *PLoS One, 10,* e0119682. http://dx.doi.org/10.1371/journal.pone.0119682

Kross, E., Berman, M.G., Mischel, W., Smith, E.E. și Wager, T.D. (2011). Social rejection shares somatosensory representations with physical pain. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America, 108,* 6270–6275. http://dx.doi.org/10.1073/pnas.1102693108

Leech, R. și Sharp, D.J. (2014). The role of the posterior cingulate cortex in cognition and disease. *Brain: A Journal of Neurology, 137,* 12–32. http://dx.doi.org/10.1093/ brain/awt162

Lieberman, M.D., Ochsner, K.N., Gilbert, D.T. și Schacter, D.L. (2001). Do amnesics exhibit cognitive dissonance reduction? The role of explicit memory and attention in attitude change. *Psychological Science, 12,* 135–140. http://dx.doi.org/10.1111/1467-9280.00323

Mansouri, F.A., Tanaka, K. și Buckley, M.J. (2009). Conflict-induced behavioral adjustment: A clue to the executive functions

of the prefrontal cortex. *Nature Reviews Neuroscience, 10,* 141–152. http://dx.doi.org/10.1038/nrn2538

Matsumoto, M., Matsumoto, K., Abe, H. și Tanaka, K. (2007). Medial prefrontal cell activity signaling prediction errors of action values. *Nature Neuroscience, 10,* 647–656. http://dx.doi.org/10.1038/nn1890

Mengarelli, F., Spoglianti, S., Avenanti, A. și di Pellegrino, G. (2015). Cathodal tDCS over the left prefrontal cortex diminishes choice-induced preference change. *Cerebral Cortex, 25,* 1219–1227. http://dx.doi.org/10.1093/cercor/bht314

Northoff, G., Heinzel, A., de Greck, M., Bermpohl, F., Dobrowolny, H. și Panksepp, J. (2006). Self-referential processing in our brain—A meta-analysis of imaging studies on the self. *NeuroImage, 31,* 440–457. http://dx.doi.org/10.1016/j.neuroimage.2005.12.002

Olson, J.M. și Stone, J. (2005). The influence of behavior on attitudes. În *The handbook of attitudes* (pp. 223–271), D. Albarracin, B.T. Johnson și M.P. Zanna (coord.). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Peelen, M.V. și Downing, P.E. (2007). Using multi-voxel pattern analysis of fMRI data to interpret overlapping functional activations. *Trends in Cognitive Sciences, 11,* 4–5. http://dx.doi.org/10.1016/j.tics.2006.10.009

Pochon, J.B., Riis, J., Sanfey, A.G., Nystrom, L.E. și Cohen, J.D. (2008). Functional imaging of decision conflict. *The Journal of Neuroscience, 28,* 3468–3473. http://dx.doi.org/10.1523/JNEUROSCI.4195-07.2008

Poldrack, R.A. (2006). Can cognitive processes be inferred from neuroimaging data? *Trends in Cognitive Sciences, 10,* 59–63. http://dx.doi.org/10.1016/j.tics.2005.12.004

Qin, J., Kimel, S., Kitayama, S., Wang, X., Yang, X. și Han, S. (2011). How choice modifies preference: Neural correlates of choice justification. *NeuroImage, 55*, 240–246. http://dx.doi.org/10.1016/j.neuroimage.2010.11.076

Salti, M., El Karoui, I., Maillet, M. și Naccache, L. (2014). Cognitive dissonance resolution is related to episodic memory. *PLoS One, 9*, e108579. http://dx.doi.org/10.1371/journal.pone.0108579

Sescousse, G., Caldú, X., Segura, B. și Dreher, J.-C. (2013). Processing of primary and secondary rewards: A quantitative meta-analysis and review of human functional neuroimaging studies. *Neuroscience and Biobehavioral Reviews, 37*, 681–696. http://dx.doi.org/10.1016/j.neubiorev.2013.02.002

Shackman, A.J., Salomons, T.V., Slagter, H.A., Fox, A.S., Winter, J.J. și Davidson, R.J. (2011). The integration of negative affect, pain and cognitive control in the cingulate cortex. *Nature Reviews Neuroscience, 12*, 154–167. http://dx.doi.org/10.1038/nrn2994

Sharot, T., De Martino, B. și Dolan, R.J. (2009). How choice reveals and shapes expected hedonic outcome. *The Journal of Neuroscience, 29*, 3760–3765. http://dx.doi.org/10.1523/JNEUROSCI.4972-08.2009

Sharot, T., Fleming, S.M., Yu, X., Koster, R. și Dolan, R.J. (2012). Is choice-induced preference change long lasting? *Psychological Science, 23*, 1123–1129. http://dx.doi.org/10.1177/0956797612438733

Shenhav, A., Straccia, M.A., Cohen, J.D. și Botvinick, M.M. (2014). Anterior cingulate engagement in a foraging context reflects choice difficulty, not foraging value. *Nature*

Neuroscience, 17, 1249–1254. http://dx.doi.org/10.1038/nn.3771

Shima, K. și Tanji, J. (1998). Role for cingulate motor area cells in voluntary movement selection based on reward. *Science, 282*, 1335–1338. http://dx.doi.org/10.1126/science.282.5392.1335

Tompson, S., Chua, H.F. și Kitayama, S. (2016). Connectivity between mPFC and PCC predicts post-choice attitude change: The self-referential processing hypothesis of choice justification. *Human Brain Mapping, 37*, 3810–3820. http://dx.doi.org/10.1002/hbm.23277

Torta, D.M. și Cauda, F. (2011). Different functions in the cingulate cortex, a meta-analytic connectivity modeling study. *NeuroImage, 56*, 2157–2172. http://dx.doi.org/10.1016/j.neuroimage.2011.03.066

Tusche, A., Bôckler, A., Kanske, P., Trautwein, F.-M. și Singer, T. (2016). Decoding the charitable brain: Empathy, perspective taking, and attention shifts differentially predict altruistic giving. *The Journal of Neuroscience, 36*, 4719–4732. http://dx.doi.org/10.1523/JNEUROSCI.3392-15.2016

van Veen, V., Krug, M.K., Schooler, J.W. și Carter, C.S. (2009). Neural activity predicts attitude change in cognitive dissonance. *Nature Neuroscience, 12*, 1469–1474. http://dx.doi.org/10.1038/nn.2413

Woo, C.W., Koban, L., Kross, E., Lindquist, M.A., Banich, M.T., Ruzic, L., ... Wager, T. D. (2014). Separate neural representations for physical pain and social rejection. *Nature Communications, 5*, 5380. http://dx.doi.org/10.1038/ncomms6380

464 Yarkoni, T., Poldrack, R.A., Nichols, T.E., Van Essen, D.C. şi Wager, T.D. (2011). Large-scale automated synthesis of human functional neuroimaging data. *Nature Methods, 8,* 665–670. http://dx.doi.org/10.1038/nmeth.1635

Studiile proceselor de disonanță, dincolo de schimbarea atitudinii: O reconsiderare a rolului disconfortului

Patricia G. Devine, John M. Tauer, Kenneth E. Barron, Andrew J. Elliot, Kristen M. Vance și Eddie Harmon-Jones

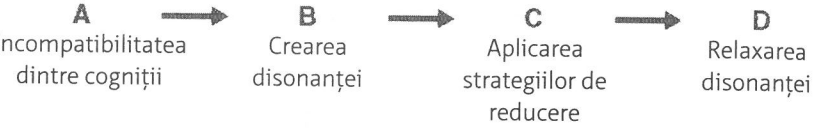
Leon Festinger contura în 1957 un set direct de ipoteze privind fundamentele motivaționale ale disonanței cognitive. Festinger postula că: (a) o incongruență între cogniții creează o stare de tensiune psihologică inconfortabilă și (b) oamenii vor fi motivați să reducă această tensiune aplicând schimbări care ar restaura consonanța între elementele incompatibile. Teoria lui Festinger este în esență un model de proces, așa cum este reprezentat în Figura 12.1. În modelul lui Festinger, incompatibilitatea dintre cogniții (A) conduce la disonanță (B), o tensiune inconfortabilă psihologic și o stare de activare pe care oamenii sunt motivați să o reducă. Conform modelului, proprietățile motivaționale ale disonanței vor conduce la o strategie de

* **Accesibil în original la:** http://dx.doi.org/10.1037/0000135-012

reducere a acesteia (C) care, dacă este eficientă, va ameliora disonanța (D).

Mare parte din munca plină de imaginație a cercetătorilor din domeniul disonanței a fost dedicată confirmării proprietăților motivaționale ale disonanței și au fost obținute enorm de multe dovezi în acord cu predicțiile teoriei disonanței. De exemplu, sute de studii au arătat că, atunci când oamenii se angajează în comportamente contra-atitudinale (A), sunt implementate strategii aparent eficiente de reducere a disonanței (C) (vedeți Cooper și Fazio, 1984, pentru o analiză).[33]

Figura 12.1. Schema modelului de proces a disonanței, conform lui Festinger (1957)



Însă dovezile directe privind activarea (B) și reducerea (D) disonanței au fost mai evazive. Având în vedere dovezile existente, raționamentul privind activarea și reducerea disonanței a

[33] Pe parcursul acestui capitol ne centrăm asupra paradigmei acordului indus, care a utilizat în mod tradițional modificarea de atitudine ca indicator al disonanței. Trebuie să spunem clar, totuși, că paradigma acordului indus nu este singura care suferă de pe urma unei încrederi exagerate în măsurarea atitudinii ca indicator pentru disonanță. De exemplu, paradigma alegerii libere se sprijină pe efectul de distanțare a alternativelor, iar paradigma expunerii selective, pe preferința pentru informație compatibilă cu atitudinea. Sugerăm că aceste paradigme, prin accentul pe care îl pun asupra măsurării rezultatelor pentru a indica activarea și reducerea disonanței, sunt limitate în ceea ce privește dezvăluirea naturii disonanței sau a proceselor de activare și reducere a acesteia. Cu toate acestea, de-a lungul anilor, paradigma acordului indus a fost cel mai des folosită în cercetarea disonanței. De aceea, vom folosi această paradigmă pentru a ilustra preocuparea noastră privind încrederea prea mare care se acordă măsurătorilor finale, ca indicatori ai activării și reducerii disonanței.

fost în mod necesar indirect. Logica este următoarea: deoarece strategiile de reducere a disonanței (adică modificarea de atitudine) sunt puse în aplicare după o procedură gândită a crea incompatibilitate între atitudini și comportament, s-a presupus că: (a) a fost creată disonanța, (b) disonanța motiva utilizarea strategiei de reducere și (c) strategia de reducere ameliora cu succes disonanța. Deși descoperirile bine demonstrate privind schimbarea de atitudine sunt în mod clar compatibile cu predicțiile derivate din teorie, ele nu oferă teste directe ale ipotezelor din teoria disonanței. Pe scurt, partea teoriei care s-a dovedit a fi mai degrabă problematică a fost ipoteza principală, care afirmă că tensiunea este deranjantă din punct de vedere psihologic și că această suferință este ameliorată de aplicarea unei strategii de reducere a disonanței.

În acest capitol, argumentăm că măsurătorile efectului, cum sunt schimbarea de atitudine și alte strategii de reducere a disonanței aparent eficiente (de exemplu: lauda, autoafirmarea, banalizarea) nu pot oferi acest tip de dovadă, deoarece aceste măsurări nu spun nimic despre procesele subiacente. Astfel, metodele cel mai des folosite pentru testarea ipotezelor disonanței sunt limitate în ceea ce pot dezvălui despre natura disonanței și eficacitatea strategiilor de reducere ca factori de ameliorare a suferinței generate de disonanță. Punctul nostru de vedere este că teoreticienii disonanței au cerut prea mult de la schimbarea de atitudine (și de la alte tipuri de măsurători ale efectelor). Sugerăm că o testare temeinică și completă a teoriei disonanței ar fi posibilă dacă ne extindem instrumentele metodologice spre evaluarea disonanței. Oferim în acest scop un astfel de instrument și aducem dovezi care susțin eficiența acestuia ca instrument de măsură sensibil atât la inducerea (B), cât și la

reducerea (D) disonanței. Înainte de introducerea acestui instrument de măsură, vom revizui din perspectivă istorică abordările în care modificarea atitudinii joacă un rol central.

MODIFICAREA DE ATITUDINE CA INDICATOR AL DISONANȚEI: BUNUL, RĂUL ȘI URÂTUL

În cercetarea ipotezelor disonanței, de-a lungul timpului, paradigma acordului indus a fost cel mai des utilizată (vedeți Cooper și Fazio, 1984). Participanții sunt convinși să aleagă liber susținerea unui punct de vedere contra-atitudinal, ceea ce pregătește teoretic terenul pentru apariția disonanței (condiția cu *libertate de alegere crescută*, așa cum este cunoscută). Pentru comparare, alți participanți sunt repartizați în studiu în condiția de susținere a unei poziții contra-atitudinale (cunoscută drept *condiția cu libertate de alegere scăzută*); teoretic, aceștia nu resimt disonanță, deoarece nu au avut de ales privind poziția pe care o vor susține. După comportamentul contra-atitudinal sunt evaluate atitudinile participanților din ambele condiții. În acord cu predicțiile teoriei disonanței, studiile au arătat în mod repetat că participanții din condiția cu libertate crescută de alegere au prezentat o modificare mai mare a atitudinii, prin comparație cu cei din condiția cu libertate de alegere scăzută. Aceste observații au fost interpretate drept dovadă a disonanței ca experiență neplăcută, care motivează schimbarea de atitudine presupusă a ameliora distresul asociat. În plus, s-a presupus deseori și că aceste încercări de reducere a disonanței sunt eficiente. Această strategie empirică are în mod clar unele avantaje.

Schimbarea de atitudine ca definiție operațională a reducerii disonanței le-a fost utilă cercetătorilor și a oferit perspective-cheie privind multe dintre aspectele disonanței cognitive. În absența unor indicatori direcți ai disonanței, testarea efectelor compatibile cu teoria (de exemplu, schimbarea de atitudine în urma unui comportament contra-atitudinal numai printre participanții din condiția cu libertate de alegere crescută) este o strategie empirică practică și utilă. Nu sugerăm că examinarea modificării de atitudine este în vreun fel greșită sau naivă. Sugerăm mai degrabă că înțelegerea noastră globală asupra dinamicii proceselor de disonanță poate fi îmbunătățită prin dezvoltarea unor unități de măsură care pot fi folosite împreună cu modificarea de atitudine (și cu alți indicatori ai efectului) pentru a demonstra mai detaliat procesele de disonanță.

Unul dintre primele scopuri ale cercetării inițiale din domeniul disonanței era demonstrarea faptului că paradigma dominantă în psihologie la vremea aceea, teoria întăririi, nu putea explica rezultatele provocatoare generate în tradiția experimentelor de disonanță (pentru mai multe detalii, vedeți Aronson, 1992). Astfel, accentul se punea pe obținerea unor rezultate care nu puteau fi interpretate cu ușurință din perspectiva întăririi. Un exemplu ilustrativ îl reprezintă studiul clasic al lui Festinger și Carlsmith (1959), în care participanții care alegeau să convingă un participant neștiutor (complice, de fapt) că sarcina plictisitoare fusese de fapt interesantă ajungeau să creadă acest lucru într-o măsură mai mare atunci când li se oferea o sumă mică (1 dolar), prin comparație cu o sumă mare (20 de dolari). Astfel, scopul de început al cercetării era producerea efectelor

 congruente teoriei disonanței, care nu puteau fi susținute ușor prin interpretări teoretice alternative. În loc de a se testa, s-a presupus că efectele erau determinate de procesele schițate de Festinger (1957).

Pe măsură ce investigarea disonanței a avansat, au apărut întrebări privind ipotezele motivaționale conturate de Festinger (1957) drept cauză determinantă pentru efectele observate (Bem, 1967; Chapanis și Chapanis, 1964; Tedeschi, Schlenker, și Bonoma, 1971), care au accentuat nevoia de dovezi pentru a susține interpretările acestora, dincolo de schimbarea de atitudine. În absența indicatorilor direcți ai disonanței, aceste probleme erau pentru teoreticieni, să spunem așa, cel puțin provocatoare. Aceste provocări teoretice și empirice au servit în cele din urmă evidențierii inteligenței și ingeniozității unei generații de cercetători care au dezvoltat modalități convingătoare de ocolire a faptului că, în realitate, nu existau căi directe, eficiente, de măsurare a disonanței. Acesta a fost, poate, efectul secundar pozitiv al necesității de a conta numai pe evaluarea indirectă a disonanței. Creativitatea acestor teoreticieni a inspirat și continuă să inspire generațiile următoare de psihologi sociali din domeniul disonanței, dar și dincolo de granițele sale.

Gândiți-vă doar la unul dintre numeroasele exemple posibile, la soluția ingenioasă a problemei de a nu avea o măsură directă a disonanței, evidențiată de Zanna și Cooper (1974) în studiul lor asupra componentei de activare a disonanței. Deși nu au putut măsura în mod direct activarea, ingeniozitatea teoretică i-a condus spre adoptarea paradigmei atribuirii greșite, bazată mult pe teoria celor doi factori ai emoției, a lui Schachter și Singer (1962), și spre caracterizarea disonanței ca stare de activare deschisă spre diferite etichete cognitive. Zanna și Cooper

s-au gândit că participanții care au ales în mod liber susținerea unei poziții contra-atitudinale nu își vor modifica atitudinea, dacă li se oferă posibilitatea de a atribui altui factor starea de activare resimțită.[34] În acord cu predicțiile lor, participanții din condiția cu libertate de alegere crescută și placebo, care creștea aparent starea de încordare, și-au schimbat atitudinile mai puțin decât omologii lor din condiția cu libertate crescută de alegere, dar care primiseră medicamentul presupus a avea efect relaxant. Studiul lui Zanna și Cooper, împreună cu o serie de replici teoretice (vedeți un rezumat de Fazio și Cooper, 1983), aduce argumente solide ipotezei privind proprietățile activatoare ale disonanței. Elementul-cheie pe care dorim să îl accentuăm este că, în absența unor căi directe de evaluare a componentei de activare a disonanței, Zanna și Cooper și-au folosit ingeniozitatea și inventivitatea teoretică pentru a ocoli problema. Cu toate acestea, există unele limitări ale accentului pus pe activare, care, de-a lungul timpului, le-au creat teoreticienilor dificultăți de interpretare, chiar și preocupări critice la adresa teoriei.

Răul

Deși faptul că nu exista niciun indicator direct pentru disonanță (adică tensiune neplăcută și stare de activare) a fost

34 Este interesant de reținut că Zanna și Cooper (1974) au măsurat încordarea simțită cu un singur item, de la *calm* (1) până la *tensionat* (31). În general, participanții de la care era de așteptat să resimtă încordare (de ex., participanții din condiția cu libertate de alegere crescută și din condițiile cu „medicamentul" care avea ca efect advers încordarea) au raportat niveluri crescute de încordare. Deși aceste observații au fost raportate, scopul central al investigatorilor era obținerea dovezilor privind proprietățile activatoare ale disonanței. Foarte puțini au încercat să măsoare disconfortul perceput produs în sarcinile experimentelor de disonanță, iar studiile care au făcut-o suferă de pe urma unor deficiențe care limitează puterea explicativă a măsurătorilor (pentru discuții, vedeți Elliot și Devine, 1994).

ocolit și au fost făcute progrese, susținem că domeniul a supralicitat modificarea de atitudine, ca justificare în analiza teoretică a disonanței. Adică, modificarea de atitudine era indicatorul că disonanța era indusă *și* redusă. Astfel, faptul că participanții din condiția cu libertate crescută de alegere își schimbau atitudinile mai mult decât participanții din condiția cu libertate de alegere scăzută era luat drept dovadă a trăirii disonanței în primul grup de participanți. Absența schimbării de atitudine le spunea cercetătorilor că disonanța nu mai era prezentă (deși, așa cum va deveni evident mai târziu, această inferență nu este întotdeauna validă). De exemplu, atunci când oamenii aplică o stategie de reducere a disonanței aparent eficientă, cum ar fi lauda (Sherman și Gorkin, 1980), autoafirmarea (Steele și Liu, 1983) sau banalizarea (Simon, Greenberg și Brehm, 1995), iar atitudinile nu se schimbă, se presupune că motivația de reducere a disonanței nu mai este prezentă. Pe scurt, modificarea de atitudine a fost indicatorul principal al activării și reducerii disonanței.

Sugerăm că modificarea de atitudine este în cel mai bun caz un indicator indirect al inducerii sau reducerii disonanței. Desigur că această observație nu este nouă. Încrederea excesivă în modificarea de atitudine ca indicator al disonanței a generat dificultăți de interpretare în multe studii în care rezultatele nu s-au conformat efectelor de disonanță prezise. De exemplu, ce concluzie putem deduce atunci când în paradigma acordului indus nu se observă o modificare de atitudine? Nu s-a reușit crearea cu succes a disonanței (poate procedura a fost viciată)? Și-au găsit participanții modalități alternative de ameliorare a disconfortului înainte ca atitudinile să le fie evaluate? Fusese modificarea de atitudine o strategie viabilă pentru

toți participanții? Modificarea de atitudine a redus disonanța în cazul persoanelor care au utilizat-o ca strategie? Acestea sunt întrebări decisive, cărora modificarea de atitudine nu le poate răspunde.

Pentru a ilustra ambiguitățile teoretice asociate cu utilizarea schimbării de atitudine ca parametru unic al disonanței, gândiți-vă la studiul clasic al lui Cooper și Worchel (1970). Studiul își propunea să demonstreze că susținerea unei poziții contra-atitudinale nu ducea spre activarea disonanței dacă rezultatele acțiunii nu provocau consecințe adverse. Participanților la studiu li se cerea să parcurgă o sarcină extrem de plictisitoare (conform Festinger și Carlsmith, 1959) și apoi li se ofereau recompense variabile pentru a spune următorului participant (complice, de fapt) că sarcina a fost interesantă și plăcută. Înainte de raportarea atitudinilor privind sarcina, jumătate dintre participanți aflau că au reușit să îl convingă pe celălat că sarcina era interesantă. Cealaltă jumătate primea informația că participantul următor era în continuare convins că sarcina era totuși plictisitoare.

Observațiile lui Cooper și Worchel (1970) au dezvăluit că numai participanții care primiseră recompensa mică și care credeau că au fost convingători ajungeau să afirme că sarcina fusese interesantă (prezentaseră schimbarea clasică de atitudine indusă de disonanță). Cooper și Worchel sugerau că cei care nu au fost convingători (asemenea celor care primiseră un stimulent suficient) nu și-au modificat atitudinile, deoarece disonanța nu fusese activată. Am adăuga, totuși, că încrederea exclusivă în modificarea de atitudine nu ne poate dezvălui dacă acești participanți au trăit disonanță. Ar fi posibil, cel puțin din punct de vedere teoretic, ca disonanța *să fi fost* creată în grupul de participanți

cu recompensă mică și care n-au reușit să convingă, dar a fost redusă înainte de evaluarea atitudinilor. Simpla consimțire la comportamentul contra-atitudinal (înșelarea altui participant) ar fi suficientă inducerii disonanței (de ex., Elliot și Devine, 1994; Rabbi, Brehm și Cohen, 1959). Distresul asociat disonanței ar fi putut fi, într-adevăr, atenuat de aflarea faptului că nu au reușit să îl înșele pe celălalt participant.

Ambiguități similare ies la iveală și din alte paradigme (cu alte idei teoretice). De exemplu, Steele (1988; Steele și Liu, 1983) sugera că manipulările clasice care generează disonanță, cum sunt cele din paradigma acordului indus, amenință integritatea globală de sine a persoanei. El a susținut că, pentru atenuarea disconfortului, nu am avea neapărat nevoie să ne ajustăm cognițiile implicate direct în incompatibilitate (prin schimbarea de atitudine), ci ne-am putea angaja într-o activitate destinată refacerii (sau reafirmării) sentimentului de integritate de sine. În susținerea acestui raționament, Steele și Liu au efectuat un studiu în care participanții au scris un eseu contra-atitudinal. Apoi, înainte de raportarea atitudinilor, participanții au completat un chestionar de afirmare a valorilor, urmărind o dimensiune care fie era importantă, fie era irelevantă pentru identitatea de sine. În acord cu teoria lui Steele, modificarea de atitudine era observată numai la acei participanți pentru care posibilitatea de autoafirmare s-a adresat dimensiunii care nu era importantă pentru identitatea de sine. Steele a menționat totuși, câteva explicații alternative privind datele despre atitudine din studiile pe care le-a făcut împreună cu Liu, care sugerează că modificarea de atitudine poate să nu fie o măsură potrivită în determinarea atenuării disonanței. El a sugerat că afirmațiile apreciative importante ar fi putut susține sau bloca

atitudinile inițiale ale participanților, consecința fiind o schimbare mică de atitudine. Astfel, se pare că absența din literatura de specialitate a unui indicator direct al disonanței face dificilă generarea unor inferențe solide privind prezența sau absența disonanței.

Rețineți că studiile analizate în această secțiune nu sunt singurele studii contestate de ambiguitățile interpretative care derivă din necesitatea de a raționa într-un mod indirect pe tema activării și reducerii disonanței. Am ales aceste studii pentru a ilustra dificultățile de interpretare care decurg din astfel de circumstanțe. Ambiguitățile sunt în mod clar evidente și din alte cercetări pe tema disonanței. Gândiți-vă, de exemplu, la dificultățile care ar apărea într-un studiu dacă răspunsurile unora dintre participanți s-ar încadra în tiparul clasic de modificare atitudinală, în timp ce răspunsurile altora, nu. Ce are de făcut cercetătorul cu o asemenea variabilitate? A fost creată cu succes disonanța numai pentru unii dintre participanți? Sau este posibil ca modificarea de atitudine să nu fi fost o variantă de reducere a disonanței pentru unele persoane (de exemplu, cei care sunt puternic atașați de atitudinile lor, Hardyck și Kardush, 1968)? În mod similar, rezultatele contradictorii (de exemplu, în lucrările pe tema expunerii selective la informații, eșecul de a obține în mod fidel preferința pentru informație concordantă atitudinii) s-au dovedit a fi dificil de rezolvat în absența unui indicator care să ofere dovada independentă a inducerii eficiente a disonanței (Cialdini, Petty și Cacioppo, 1981).

Pe scurt, deși modificarea de atitudine poate fi edificatoare și a fost utilă ca sprijin pentru teoria disonanței, nu poate exclude explicațiile alternative (adică: disonanța nu a fost generată;

disonanța a apărut, dar nu a fost redusă; disonanța a fost redusă prin altă strategie decât modificarea atitudinii). Și, practic, nu există dovezi care să sugereze că participanții s-au simțit mai bine dacă a apărut schimbarea de atitudine — că orice disconfort generat de procedura de inducere a disonanței a fost ameliorat. Acesta este un aspect care a primit, poate, cea mai mică atenție empirică în literatura pe tema disonanței și unul care ridică o serie de întrebări privind eficacitatea modificării de atitudine în explicarea mecanismelor de bază ale procesului de disonanță, așa cum vom ilustra în continuare.

Urâtul

Conform teoriei disonanței, modificarea de atitudine era efectul unei presupuse stări motivaționale. Cei din domeniu, în special cercetătorii disonanței, au fost în cele din urmă nemulțumiți de faptul că trebuie să se bazeze exclusiv pe dovezi indirecte ale stării motivaționale. Ca răspuns la acest set de circumstanțe a apărut o direcție de cercetare interesantă, cu obiectivul de a oferi dovezi că disonanța era cel puțin activatoare, dacă nu direct neplăcută din punct de vedere psihologic. Câteva studii au încercat să demonstreze proprietățile activatoare ale disonanței prin tehnici de cercetare indirecte, de exemplu, memorarea accidentală, competiția între răspunsuri și atribuirea greșită a activării (de exemplu, Kiesler și Pallak, 1976; Pallak și Pittman, 1972; Zanna și Cooper, 1974).

Alți investigatori au încercat să furnizeze dovezi directe privind componenta activatoare a disonanței prin măsurarea schimbărilor fiziologice care, teoretic, ar însoți disonanța. Studiile au oferit dovezi care susțin ipoteza disonanței ca stare de excitație

fiziologică (Elkin și Leippe, 1986; Harmon-Jones, Brehm, Greenberg, Simon și Nelson, 1996; Losch și Cacioppo, 1990). De exemplu, într-o serie de experimente de acord indus, de Elkin și Leippe (1986), în urma alegerii libere de a susține o poziție contra-atitudinală, participanții au prezentat atât creșterea răspunsurilor galvanice ale pielii (RGP), cât și modificare de atitudine. Losch și Cacioppo (1990) au obținut un tipar de rezultate asemănător prin intermediul paradigmei atribuirii greșite și prin frecvența răspunsurilor nespecifice ale conductivității pielii (NS-SCRs — *nonspecific skin conductance responses*) ca indicator fiziologic pentru activarea disonanței. Mai recent, Harmon-Jones și colab. (1996, experimentul 3) au arătat NS-SCR crescute numai în condiția cu libertate de alegere crescută, nu și în condiția cu libertate scăzută de alegere. Aceste studii, luate împreună, furnizează dovezi convingătoare asupra componentei fiziologice a stării de disonanță. Pentru alte dovezi privind răspunsurile fiziologice asociate disonanței, vedeți capitolele 4 și 11 ale acestui volum.

Având la îndemână aceste dovezi solide privind componenta excitatoare a disonanței, Elkin și Leippe (1986; vedeți și Harmon-Jones și colab., 1996) au încercat să testeze ipoteza conform căreia modificarea de atitudine ar conduce la reducerea indicatorului acestei presupuse stări motivaționale. Mai exact, au testat dacă aplicarea unei strategii de reducere a disonanței, schimbarea de atitudine în acest caz, ar conduce la reducerea disonanței. Elkin și Leippe au susținut că suportul pentru această ipoteză era esențial în afirmația privind natura motivațională a disonanței. Aceste studii au oferit, într-adevăr, pentru prima dată, posibilitatea testării ipotezelor procesului sugerat de modelul lui Festinger (1957). Totuși, aceste eforturi

de susținere directă a ipotezei privind reducerea disonanței în urma schimbării de atitudine au fost zadarnice. Adică, deși au putut arăta că RGP (răspunsul galvanic al pielii) crește în mod evident atunci când participanții aleg liber susținerea unei poziții contra-atitudinale (A → B) și că acești participanți și-au schimbat atitudinile în direcția poziției pe care o susținuseră (B → C), nu au reușit să arate reducerea disonanței sub forma unei scăderi semnificative a RGP în etapa ulterioară schimbării de atitudine (C nu a condus la D).

Aceste observații au fost în cele din urmă problematice pentru teorie și i-au determinat pe Elkin și Leippe (1986) să pună la îndoială veridicitatea ipotezelor lui Festinger (1957) privind natura motivațională a excitației asociate disonanței: „Motivația ar putea fi implicată numai dacă ar exista o reducere ulterioară a excitației și nu am găsit nicio dovadă că schimbarea explicită de atitudine a redus excitația... în acest caz, disonanța cognitivă poate fi sau nu o stare motivațională" (p. 64). Acest tip de afirmație era critic la adresa teoriei. Reiterând aceste preocupări, Wilder (1992) observa următoarele: „Îndoielile privind realitatea disonanței ca tensiune sau stare neplăcută măsurabilă au urmărit dintotdeauna teoria" (p. 352). Progresul empiric a stagnat în mare măsură ca urmare a acestor observații dezamăgitoare privind postulatul lui Festinger despre reducerea disonanței și a necesității de a se sprijini numai pe argumente indirecte în analiza fenomenelor disonanței. Cu toate acestea, descoperirile mai recente care utilizează un indicator alternativ al disonanței au deschis calea testării directe a ipotezelor lui Festinger privind activarea și reducerea disonanței. Acest indicator, sensibil atât la inducerea, cât și la reducerea distresului asociat disonanței, a servit ca un fel de „termometru al

disonanței".[35] Utilizat împreună cu instrumente de măsură ale efectului, așa cum este modificarea atitudinii, un indicator de afect al disonanței poate oferi perspective privind dinamica inducerii și reducerii disonanței imposibil de obținut doar pe baza măsurării efectului.

MĂSURAREA DISONANȚEI CA DISCONFORT PSIHOLOGIC: UN TERMOMETRU AL DISONANȚEI

Atât indicatorii indirecți (de ex., schimbarea de atitudine), cât și cei direcți (activarea) au creat dificultăți în testarea ipotezelor de bază ale teoriei disonanței. Totuși, o lectură atentă a monografiei clasice a lui Festinger (1957) relevă conceptualizarea disonanței în două moduri distincte. El a delimitat în mod explicit disconfortul psihologic drept componentă a disonanței, referindu-se la aceasta ca la o condiție corporală similară unei tensiuni sau stări instinctuale cum este foamea (Croyle și Cooper, 1983). În reformularea lor privind teoria, Brehm și Cohen (1962) au caracterizat în mod distinct disonanța drept stare de excitație și s-au concentrat pe larg asupra proprietăților stimulatoare ale acesteia. Așa cum am sugerat, marea parte a cercetării pe tema naturii disonanței, fie în mod indirect, fie în mod direct, s-a concentrat în primul rând pe componenta activatoare a disonanței, derivată de la Brehm și Cohen, și nu pe disconfortul psihologic identificat de Festinger. Într-adevăr, disconfortul ca element al disonanței a fost mai degrabă presupus decât măsurat în mod direct.

[35] Îi mulțumim lui Mark Zanna pentru sugestia de a-l numi *termometru al disonanței*. Credem că această denumire este intuitivă și că surprinde esența instrumentului.

Credem că domeniul a fost concentrat într-un mod prea îngust pe activare, ca element motivațional al disonanței. Elliot și Devine (1994) au susținut, pe baza unei varietăți de motive, că disconfortul psihologic poate fi elementul disonanței pe care ar fi de preferat să îl luăm în considerare în explorarea procesului de reducere a disonanței. Mai întâi, indicatorii fiziologici sunt instrumente de măsură imperfecte ale proceselor psihologice, ceea ce le limitează utilizarea în înregistrarea proceselor de reducere a disonanței (Harmon-Jones și Beer, 2009). În al doilea rând, Cooper și Fazio (1984) sugerau că, în reducerea disonanței, excitația joacă doar un rol distal. Adică, deși se afirmă că excitarea incită la interpretare atribuțională, Cooper și Fazio au argumentat că forța motivațională proximală care susține implementarea strategiei de reducere a disonanței este reprezentată de experiența fenomenologică a disconfortului produs de judecata atribuțională. În al treilea rând, evoluția în timp a reducerii disonanței poate fi diferită pentru excitare și pentru disconfortul psihologic, deși ambele servesc în acest proces funcțiilor proximale. De exemplu, experiența de reducere a disonanței poate fi caracterizată de o destindere psihologică imediată după implementarea strategiei de reducere a disonanței, care este urmată de o reducere progresivă a activării datorate disonanței. În aceste condiții, ar fi mai fezabilă demonstrarea ameliorării dimensiunii disconfortului psihologic, prin comparație cu reducerea dimensiunii de activare, care ar putea necesita un interval de timp nedeterminat. Lucrările practice (Elliot și Devine, 1994) proiectate pentru testarea specifică a disconfortului psihologic ca dimensiune a disonanței sugerează că eforturile de evaluare a acestuia pot fi grăitoare atât în ceea ce privește natura

experienței disonanței, cât și proprietățile motivaționale ale stării de disonanță.

Elliot și Devine (1994) argumentau că, în măsura în care disonanța consecutivă susținerii unui punct de vedere contra-atitudinal (vedeți și Devine, Monteith, Zuwerink și Elliot, 1991) este trăită ca disconfort psihologic (Festinger, 1957), ar trebui să se manifeste sub forma sentimentelor crescute de disconfort (de ex., inconfortabil, neliniștit, deranjat). Cunoscând limitările posibile ale măsurătorilor autoraportate, Elliot și Devine au susținut că sentimentele de disconfort pot fi evaluate cu precizie prin intermediul indicatorului de afect autoraportat. Dacă aceste măsurători autoraportate ale disconfortului ar fi reușite, ar putea servi drept termometru de disonanță, sensibil la creșterea sau descreșterea disconfortului psihologic. Elliot și Devine au mai susținut și că, dacă schimbarea de atitudine din paradigma acordului indus era motivată cu adevărat de efortul de atenuare a disonanței, sentimentele de disconfort ar fi atenuate după implementarea strategiei de reducere. Astfel, încercând măsurarea directă a disconfortului psihologic după susținerea unei poziții contra-atitudinale și a presupusei atenuări a acestuia în urma schimbării de atitudine, Elliot și Devine au variat ordinea plasării măsurătorii de afect și de atitudine, în două studii de acord indus. În măsura în care un astfel de tipar ar putea fi demonstrat, acesta ar oferi prima dovadă directă a afirmației lui Festinger (1957) privind disonanța ca stare esențial motivațională. Pentru explorarea acestei teme, condițiile minime necesare sunt cele care oferă posibilitatea de a arăta că disconfortul crește conform circumstanțelor teoretice prezise (adică după susținerea contra-atitudinală) și că, în urma unei

 strategii aparent eficiente de reducere a disonanței, disconfortul se disipează.

Dovezi inițiale ale disonanței ca disconfort psihologic

Avantajul măsurării afectului în evaluarea disonanței este bine ilustrat în cel de-al doilea studiu al lui Elliot și Devine (1994). Toți participanții acestui studiu au scris un eseu contra-atitudinal în care au susținut creșterea cu 10% a taxei universitare. Studiul a avut trei condiții. Condiția de control cu libertate de alegere scăzută a furnizat scorurile de referință pentru afect și atitudine. Cele două condiții cu libertate de alegere crescută au diferit prin ordinea în care participanții au raportat afectul și atitudinea.

Adică, după ce participanții au ales în mod liber scrierea și pregătirea eseului, jumătate dintre cei aflați în condiția cu libertate crescută de alegere au raportat imediat atitudinea și apoi afectul. Pentru participanții din cealaltă jumătate, măsurarea afectului a precedat raportarea atitudinii.[36]

Replicând efectul standard al acordului indus, participanții din condiția cu libertate de alegere crescută au raportat o schimbare mai mare a atitudinii prin comparație cu cei din grupul cu libertate mică de alegere (vedeți Tabelul 12.1.). Totuși, în acord cu teoretizarea lui Festinger (1957) pe tema inducerii și reducerii disonanței, sentimentele de disconfort erau crescute numai în condiția în care afectul era raportat înainte de evaluarea atitudinii. Aceste date sugerează că pregătirea eseului contra-atitudinal a condus la sentimente de disconfort. De importanță majoră în

[36] În toate studiile analizate de noi, verificarea manipulării alegerii a indicat că aceasta a fost eficientă.

sprijinul postulatului lui Festinger privind reducerea disonanței este că nivelul sentimentelor de disconfort raportate după ce participanților li s-a oferit posibilitatea de modificare a atitudinii a scăzut la nivelul de referință și nu a diferit față de afectul raportat în grupul de participanți cu libertate de alegere scăzută, acesta din urmă fiind raportat înainte de pregătirea eseului contra-atitudinal.

Tabelul 12.1. Schimbarea de atitudine medie și scorurile de disconfort ca funcție a condițiilor experimentale

Măsurare	Condiția experimentală		
	Libertate crescută de alegere afect-atitudine	Libertate crescută de alegere atitudine-afect	Libertate scăzută de alegere
Schimbarea de atitudine	$5,29_a$	$5,50_a$	$2,92_b$
Disconfortul	$3,71_a$	$2,61_b$	$2,33_b$

Notă: Valorile schimbării de atitudine mai mari decât 1 reprezintă schimbarea în direcția favorizării poziției contra-atitudinale. Valorile disconfortului au un interval posibil între 1 și 7, 7 fiind valoarea maximă a afectului de disonanță. În cadrul fiecărei valori dependente, mediile cu indici diferiți au variat semnificativ la $p < ,01$ în testul Fisher al diferenței semnificative minime. Date din Elliot și Devine (1994, Studiul 2).

Astfel, reiese că sentimentele de disconfort se disipează după implementarea unei strategii de reducere a disonanței. Mai mult, observațiile privind afectul sunt specifice sentimentelor de disconfort. Măsurarea afectului în cercetarea lui Elliot și Devine (1994) cuprindea itemi care ar atinge și alte forme de distres psihologic (de exemplu, vinovăția sau afectul depresiv) și totodată afectul pozitiv. Niciuna dintre aceste măsurători nu a fost influențată de manipulările experimentale.

Aceste observații sunt importante într-o serie de aspecte. Concentrându-se pe măsurarea disconfortului psihologic ca dimensiune a disonanței, aceste date clarifică natura experienței disonanței și demonstrează în mod direct atenuarea acesteia după implementarea unei strategii de reducere aparent eficiente. În plus, disonanța pare a fi un sentiment advers distinct și nu o stare de excitație nediferențiată. Și poate cel mai important este că Elliot și Devine (1994) au obținut primul suport direct atât pentru inducerea, cât și pentru reducerea disonanței, demonstrând că modificarea atitudinii era în slujba reducerii disconfortului creat de susținerea poziției contra-atitudinale.

Utilizând termometrul de disonanță, Matz și Wood (2005) au extins această cercetare pentru a testa dacă un grup social poate fi o sursă de disonanță cognitivă, așa cum a prezis Festinger (1957). Adică, dezacordul cu alte persoane din grup determină disonanță, iar schimbările cognitive din interiorul grupului, destinate atingerii consensului, pot reduce disconfortul cauzat de disonanță. Ei au observat că indivizii care se aflau într-un grup în care ceilalți nu erau de acord cu ei raportau mai mult disconfort pe seama disonanței decât cei care se aflau într-un grup în care exista acord. Studiile de urmărire au scos la iveală faptul că mediatorii standard ai disonanței — lipsa posibilității de alegere și a oportunității de autoafirmare — scădeau disconfortul disonant produs de dezacord. În sfârșit, un al treilea studiu a arătat că disonanța produsă de dezacordul din grup era redusă pentru atingerea consensului, prin câteva rute; acestea includeau convingerea altora din grup, schimbarea poziției individului și căutarea unui alt grup care deținea atitudini similare (vedeți Matz, Hofstedt și Wood, 2008, pentru o replică a studiului și extensie).

Dowsett, Semmler, Bray, Ankeny și Chur-Hansen (2018) au folosit o variantă a termometrului de disonanță pentru a examina disconfortul produs de disonanță în urma expunerii indivizilor la informații despre viața unui miel crescut pentru carne sau informații despre avantajele nutritive ale cărnii. Predicția lor era că expunerea la informația despre miel va evoca disonanță, din cauza „paradoxului cărnii" (Loughnan, Haslam și Bastian, 2010). Acesta se referă la disonanța pe care oamenii o trăiesc deseori în raport cu consumul cărnii (animalelor) pentru că iubesc, totodată, animalele. Rezultatele arată că indivizii (consumatori de carne) expuși informației despre viața mielului au raportat disconfort disonant într-o măsură semnificativ mai mare decât cei care au primit informația despre beneficiile nutritive ale cărnii. Ilustrând complexitatea strategiilor de reducere a disonanței, bărbații din această condiție aveau atitudini favorabile în raport cu consumul de carne, în timp ce femeile aveau atitudini mai puțin favorabile, prin comparație cu bărbații și femeile aflați în condiția de expunere la informații despre beneficiile nutritive ale cărnii.

Levy, Harmon-Jones și Harmon-Jones (2018) au găsit dovezi ale disconfortului psihologic ca răspuns la o incongruență cognitivă foarte simplă, în concordanță cu ideea lui Festinger (1957) privind apariția disonanței într-o gamă largă de situații. În această cercetare, participanții au citit propoziții care se terminau fie prin cuvinte anticipate, fie neașteptate (de exemplu: „Nu-și putea porni mașina fără caii potriviți"). După expunerea la aceste cuvinte erau colectate afectul negativ implicit, cel autoraportat (evaluare cu un singur item) și măsurătorile psiho-fiziologice asociate. Rezultatele au arătat că acele cuvinte neașteptate, activatoare de disonanță, evocau un disconfort disonant mai

 mare prin comparație cu cele anticipate, în toate cele trei tipuri de măsurători.

Importanța atitudinii, rezistența la schimbare și termometrul de disonanță

Am susținut că în cercetarea disonanței s-a acordat o încredere excesivă modificării de atitudine, ca strategie principală în reducerea disonanței (vedeți și Simon și colab., 1995; Steele, 1988). Credem că această strategie este responsabilă, în parte, de relativa lipsă de atenție acordată studierii proceselor de disonanță care implică atitudini importante, care, prin definiție, pot fi mult mai rezistente la schimbare decât atitudinile mai puțin importante (Boninger, Krosnick, Berent și Fabrigar, 1995; Zuwerink și Devine, 1996). În literatura pe tema acordului indus, când participanții aleg în mod liber susținerea unei poziții contra-atitudinale, cogniția comportamentului este foarte rezistentă la schimbare, în parte datorită evidențierii sale directe (prin urmare, pentru restabilirea consonanței, sunt schimbate atitudinile). Când un comportament contra-atitudinal intră în conflict cu o atitudine personală importantă, ambele au o mare probabilitate de a fi rezistente la schimbare. Când schimbarea de atitudine nu este o opțiune, ar fi necesare alte strategii de reducere a distresului asociat disonanței. Un rezultat secundar al studierii unor atitudini relativ neimportante a fost centrarea într-o măsură mai mică asupra strategiilor alternative de reducere a disonanței.

Problema importanței atitudinilor nu a scăpat atenției și teoretizării lui Festinger (1957) și primilor cercetători ai disonanței.

Deși s-a presupus de mult timp că modificarea de atitudine nu poate fi o strategie viabilă de reducere a disonanței dacă aceasta este asociată cu atitudini importante, încercările empirice de a explica rolul importanței atitudinii sunt insuficiente. Teoreticienii au formulat câteva dintre provocările asociate studierii atitudinilor importante în cadrul disonanței (de exemplu, Cooper și Mackie, 1983; Hardyck și Kardush, 1968; Pilisuk, 1968; Sherman și Gorkin, 1980).

Tabelul 12.2. Schimbarea de atitudine medie și evaluările disconfortului în funcție de condițiile experimentale și de nivelul de importanță

	Condiția experimentală					
	Libertate de alegere crescută, afect-atitudine		Libertate de alegere crescută, atitudine-afect		Libertate de alegere scăzută	
Valoare	Imp.mică	Imp.mare	Imp.mică	Imp.mare	Imp.mică	Imp.mare
Schimbare de atitudine	$3,75_a$	$1,86_c$	$5,30_b$	$2,57_c$	$2,83_c$	$1,42_c$
Disconfort	$3,60_a$	$3,70_a$	$2,10_c$	$3,84_a$	$2,67_b$	$2,44_{bc}$

Notă: Imp = importanța. Valorile schimbării de atitudine care sunt mai mari decât 1 reprezintă schimbarea în favoarea reducerii eforturilor de reciclare. Valorile disconfortului se încadrează în intervalul 1-7, cu 7 reprezentând nivelul cel mai înalt al afectului disonant. În cadrul fiecărei valori dependente, mediile cu subscriere diferită diferă semnificativ la $p < 0,1$ la testul Fisher al diferenței semnificative minime.

Așa cum remarcau Sherman și Gorkin (1980), „atunci când atitudinea originală este una centrală și în mod special puternică, implicând un grad mare de relevanță și angajament anterior, modificarea de atitudine este improbabilă" (p. 389). În replică, Sherman și Gorkin au examinat o formă de susținere a

atitudinii, argumentând că nu erau posibile nici modificarea de atitudine, nici negarea.

Noi am căutat să argumentăm prin dovezi rolul importanței atitudinii în procesul de disonanță. Mai exact, am început investigarea modului în care importanța atitudinii influențează natura experienței disonanței și tipurile de strategii de reducere care se pot dovedi eficiente (sau ineficiente) în reducerea disconfortului. În unul dintre studii, folosind paradigma susținerii contra-atitudinale și având ca temă reciclarea, am replicat designul de bază al lui Elliot și Devine (1994), dar am inclus participanți care difereau prin importanța autoraportată a atitudinilor privind reciclarea (Devine, Froning și Elliot, 1995). Adică, unii dintre participanți au declarat că atitudinile privind reciclarea sunt extrem de importante pentru ei, iar alții, deși susțineau la fel de mult reciclarea, declarau că atitudinile nu erau la fel de importante din punct de vedere personal. Participanții au fost repartizați apoi aleatoriu uneia dintre cele trei condiții. La fel ca în cercetarea lui Elliot și Devine (1995), studiul a inclus și o condiție cu libertate scăzută de alegere pentru a stabili scorurile de referință ale afectului și atitudinii, precum și două condiții cu libertate crescută de alegere care au diferit numai prin ordinea raportării afectului și atitudinii.

Așa cum putem observa în Tabelul 12.2., atât participanții care acordau reciclării o importanță mare, cât și cei pentru care importanța personală era mică, au raportat în condiția cu libertate de alegere restrânsă disconfort scăzut și modificare de atitudine într-o măsură mică.[37] În condiția unei libertăți de alegere

[37] În acest studiu, toate măsurătorile au fost înregistrate după pregătirea eseului. În studiul lui Elliot și Devine (1994), participanții din condiția cu libertate de alegere scăzută au raportat afectul înainte de introducerea sarcinii privind eseul. Deși acest lucru a oferit o măsură de referință bună pentru afect, nu specifică în mod direct dacă

crescute, efectele erau moderate de importanța atitudinii. Pentru participanții care-i acordau o importanță scăzută, atât datele privind schimbarea de atitudine, cât și cele privind disconfortul reproduceau observațiile lui Elliot și Devine (1994). Mai exact, schimbarea de atitudine în cazul participanților care declarau importanța scăzută a temei reciclării era crescută în ambele condiții care variau libertatea de alegere; totuși, sentimentele de disconfort erau crescute numai în cazul participanților din condiția cu libertate crescută de alegere, cu importanță scăzută, atunci când afectul era raportat înaintea evaluării atitudinilor. În cazul participanților pentru care tema avea importanța personală mare, modificarea de atitudine nu era o strategie viabilă de reducere a disonanței. În niciuna dintre condițiile cu libertate de alegere crescută acești participanți nu și-au schimbat atitudinile împotriva reciclării din campus. Mai mult, disconfortul lor era crescut indiferent dacă raportau mai întâi atitudinea sau afectul.

Există strategii eficiente de atenuare a distresului asociat disonanței atunci când modificarea de atitudine nu este viabilă? Două direcții de cercetare recente sugerează un răspuns afirmativ. Una dintre acestea decurge direct din studiul lui Devine și colab. (1995), care examina disonanța și schimbarea de atitudine în funcție de importanța atitudinii pentru indivizi. Deoarece oamenii care au atitudini cu importanță personală crescută continuă să resimtă disconfort și după ce au avut ocazia modificării de atitudine, vor fi în continuare motivați să își reducă

instrucțiunile din această condiție induc disonanță. Datele din Devine și colab. (1995) sugerează că instrucțiunile din condiția cu libertate scăzută de alegere nu au generat niveluri crescute de disconfort pentru participanți, indiferent de importanța pe care o acordau aceștia temei reciclării. Credem că se preferă în general strategia măsurării afectului după sarcina de scriere a eseului, mai degrabă decât înainte de pregătirea acestuia.

distresul. Astfel, Tauer și Devine (1998) au replicat designul lui Devine și colab. (1995) într-un studiu de urmărire, dar le-au oferit ulterior tuturor participanților o posibilitate alternativă de reducere a disonanței, în acest caz modificarea percepției puterii eseului pe care l-au scris (cf. Scheier și Carver, 1980; Simon și colab., 1995). Teoretic, indivizii cu atitudini de importanță scăzută, la care există probabilitatea de modificare a atitudinii în scopul reducerii disonanței, nu vor folosi această oportunitate alternativă. Indivizii ale căror atitudini dețin importanță personală își vor modifica percepția puterii eseului, deoarece vor continua să resimtă niveluri crescute de disconfort și deci, vor avea motivația de reducere a disonanței. În măsura în care modificarea percepției puterii eseului era o strategie eficientă de reducere a disonanței, vor simți o reducere a disconfortului. Această direcție de lucru este importantă, deoarece ne va ajuta să aducem lumină asupra eficienței diferitelor strategii și asupra condițiilor în care acestea funcționează în mod optim.

Într-un alt studiu, Tauer, Devine și Elliot (1998) au strâns dovezi privind eficacitatea aprecierilor de sine în reducerea disonanței, indiferent dacă importanța atitudinilor pentru participanți era mare sau mică. Având aceeași temă, reciclarea, jumătate dintre participanții cu atitudini importante sau puțin importante au completat o sarcină de confirmare a sinelui înaintea raportării afectului; pentru cealaltă jumătate, a fost inversată ordinea sarcinilor. Etapa de confirmare a sinelui implica enumerarea a patru exemple de situații în care participanții au demonstrat trăsăturile pe care le valorizau cel mai mult (vedeți Vance, Devine și Barron, 1997). Când măsurarea afectului preceda sarcina de confirmare a sinelui, sentimentele de disconfort erau crescute, atât pentru participanții cu

atitudini importante (M = 3,83), cât și pentru cei cu atitudini de importanță mai scăzută (M = 2,94). Când măsurarea afectului a urmat sarcinii de confirmare a sinelui, sentimentele de disconfort erau reduse atât pentru participanții cu atitudini importante (M = 3,09), cât și pentru cei cu atitudini mai puțin importante (M = 2,22), deși disconfortul era crescut într-o oarecare măsură pentru prima categorie de participanți. Este interesant de reținut că în acest studiu nu există dovezi ale modificării de atitudine pentru niciunul dintre grupurile de participanți. În toate condițiile, atitudinile au fost măsurate după evaluarea afectului și după posibilitățile de confirmare a sinelui. Desigur, în cazul participanților cu atitudini importante nu era așteptată modificarea de atitudine (cf. Devine și colab.,1995). Totuși, este interesant în mod special faptul că participanții cu atitudini de importanță redusă nu și-au schimbat atitudinile în urma sarcinii de confirmare a sinelui.

Galinsky, Stone și Cooper (2000) au reprodus în altă cercetare rezultatele lui Elliot și Devine (1994), obținând și ei dovezi care sugerau că propozițiile ce confirmau sinele produceau scăderea modificării de atitudine, deoarece scădeau afectul negativ asociat cu disonanța. În plus, Holland, Meertens și Van Vugt (2002, Studiul 2) au indus disonanța oferindu-le participanților informații care le arătau că aveau prejudecăți față de anumite grupuri, deși nu își doreau acest lucru (adică, participanți olandezi, și grupuri de turci și marocani). Această informație a crescut disconfortul disonant printre participanții cu stimă de sine scăzută, dar nu și printre cei cu stima de sine ridicată. Aceste rezultate concordă cu predicțiile teoriei confirmării sinelui, conform cărora stima de sine înaltă este o resursă sau tampon împotriva amenințării aduse de informația disonantă. Conform

acestor studii, confirmarea sinelui atenuează disconfortul produs de disonanță și reduce astfel forța motivațională care produce schimbarea de atitudine (Elliot și Devine, 1994; Festinger, 1957).

AVANTAJE METODOLOGICE ȘI TEORETICE ALE UTILIZĂRII TERMOMETRULUI DE DISONANȚĂ

Din adoptarea unor măsurători care sunt atât ușor de implementat, cât și sensibile la inducerea și reducerea disonanței, pot rezulta o serie de avantaje metodologice și teoretice. Mai întâi, evident, măsurarea poate servi la verificarea manipulării inducerii și reducerii disonanței. Așa cum am remarcat mai devreme, absența verificării manipulării a provocat cercetătorilor dificultăți de interpretare atunci când rezultatele nu se conformau predicțiilor teoretice. Nu se putea determina dacă procedurile experimentale eșuau în generarea disonanței sau dacă disonanța care fusese creată a fost redusă prin aplicarea unei strategii alternative. Cialdini și colab. (1981) au sugerat că cercetarea asupra expunerii selective și disonanța au fost (temporar) abandonate pe fundalul rezultatelor aparent incongruente. Aceste incongruențe s-au dovedit a fi dificil de interpretat, în parte din cauza lipsei unei verificări eficiente a manipulării disonanței. Utilizarea termometrului de disonanță poate încuraja progresul în această arie.

Verificarea adecvată a manipulării disonanței ne poate oferi modalități de validare eficientă a procedurilor noi de inducere a disonanței, de exemplu, metoda ipocriziei dezvoltată de Aronson și colegii săi (vedeți Aronson, 1992; Stone, Aronson,

Crain, Winslow și Fried, 1994). Obiectivul manipulării ipocriziei este acela de a arăta că disonanța poate fi creată și că poate duce spre modificări cognitive și comportamentale asociate disonanței, chiar și în situația în care participanții susțin o poziție pro-atitudinală (de exemplu, în favoarea sexului protejat). În dezvoltarea acestei tehnici, Stone și colab. (1994), având ca reper lunga tradiție a cercetării în disonanță, s-au bazat pentru validarea procedurii ipocriziei pe generarea schimbărilor comportamentale și atitudinale conforme teoriei. Sugestia noastră este că, prin utilizarea unui indicator cum este termometrul de disonanță, s-ar putea obține un progres eficient și mai instructiv. De exemplu, eficacitatea noilor proceduri ar fi imediat vizibilă dacă ele ar conduce la creșterea disconfortului psihologic.

Într-o manieră asemănătoare, termometrul de disonanță ar putea fi folosit în scopul evaluării eficacității strategiilor alternative de reducere a disonanței, fără a ne baza exclusiv pe schimbarea atitudinii (vedeți Tauer și Devine, 1998). Strategia cea mai des folosită pentru validarea eficacității modalităților alternative de reducere a disonanței (banalizarea, confirmarea sinelui) este de a demonstra că atitudinile nu se schimbă în urma aplicării unei căi aparent eficiente (Simon și colab., 1995; Steele și Liu, 1983). Termometrul de disonanță poate oferi informații directe asupra eficacității strategiilor de reducere a disonanței (adică reducerea disconfortului) și, drept rezultat, poate permite evoluția în explorarea strategiilor alternative de atenuare a disconfortului asociat disonanței. În aceste direcții, Gosling, Denizeau și Oberlé (2006) au investigat negarea responsabilității ca modalitate de reducere a disonanței și au constatat că, după un comportament contra-atitudinal, participanții foloseau

prima cale de reducere a discrepanței care le fusese prezentată, indiferent dacă aceasta era modificarea atitudinii, banalizarea sau negarea responsabilității. Într-un experiment ulterior, au observat că negarea responsabilității reducea disconfortul disonant.

În sfârșit, utilizarea verificării privind manipularea disonanței ne poate permite folosirea unor designuri experimentale mai eficiente. Literatura clasică pe tema disonanței a inclus condițiile cu libertate de alegere scăzută, pentru a arăta că o schimbare de atitudine mică apare atunci când teoretic nu ar trebui să apară. O măsurare directă a disonanței ar elimina nevoia unei astfel de condiții de control, cel puțin în unele situații.

Deși beneficiile verificării manipulării disonanței sunt considerabile, unele avantaje remarcabile ale măsurării directe a disonanței ar putea veni sub forma testării și elaborării îmbunătățite a teoriei. Așa cum am precizat la începutul acestui capitol, Festinger (1957) a propus în esență un model de proces: A (incongruența dintre cogniții) → B (disonanță) → C (o strategie de reducere a disonanței) → D (atenuarea disonanței). Cu toate acestea, strategiile empirice de până acum au fost limitate în mare parte la investigarea modului în care A este creat și C este observat. Deși cercetările care investigau dimensiunea excitatoare a disonanței au încercat să exploreze procesele mediatoare sugerate de model, apar complicații în momentul în care excitația nu pare să se disipeze după implementarea unei strategii aparent eficiente de reducere a disonanței (Elkin și Leippe, 1986). O măsurare a componentei psihologice a disonanței, care s-a dovedit a fi sensibilă la inducerea și reducerea acesteia, oferă un instrument suplimentar pentru testarea directă a premiselor procesului, pe măsură ce acesta se derulează. Mai exact, pentru

o înțelegere completă a teoriei disonanței avem nevoie să testăm dacă disonanța a fost creată, dacă s-a folosit posibilitatea de reducere și dacă implementarea unei strategii aparent eficiente conduce la reducerea disonanței. Explorarea acestor idei necesită o analiză mediatoare, care va permite cercetătorilor testarea directă a proceselor de inducere și reducere a disonanței.

O măsurare mai directă a disonanței ne poate ajuta în ultimă instanță să abordăm lunga dezbatere privind condițiile necesare și suficiente ale activării disonanței. Cooper și Fazio (1984) au susținut că activarea disonanței presupune asumarea responsabilității pentru producerea consecințelor adverse. Totuși, prin utilizarea unui indicator al disconfortului, Harmon-Jones (2000) a arătat că activarea disonanței nu presupune generarea de consecințe nedorite. Adică, atunci când participanții au susținut o poziție contra-atitudinală pentru care nu ar exista consecințe adverse (adică dovada comportamentului este efectiv aruncată), creșteau sentimentele de disconfort. Prin urmare, cercetarea lui Harmon-Jones a sugerat că, deși producerea consecințelor adverse poate amplifica experiența disonanței, acestea nu sunt necesare. După cum sugerează aceste descoperiri, atunci când este utilizat împreună cu alte măsurători, termometrul disonanței ne poate permite evaluări mai precise ale ipotezelor de bază propuse de-a lungul anilor în diferitele revizuiri.

Un ultim set de teme a căror explorare prin intermediul termometrului de disonanță s-ar putea dovedi promițătoare privește natura calitativă a afectului asociat diferitelor tipuri de incongruențe cognitive și posibilitatea inegalității dintre disonanțele create. Deoarece măsurarea afectului a fost gândită să fie sensibilă atât la distresul afectiv global, cât și la cel specific,

ar putea juca un rol în elucidarea teoriei și ar permite domeniului abordarea temelor care i-au deranjat dintotdeauna pe teoreticienii disonanței. Acestea includ evaluarea magnitudinii disonanței simțite și modul în care oamenii rezolvă disonanța atunci când incongruențele implică atitudini importante, centrale sau auto-definitorii.

De exemplu, Elliot și Devine (1994), urmând reformularea disonanței propusă de Aronson (1968), afirmau că sinele poate fi implicat în procesul de disonanță în diferite grade. Concret, relevanța pentru sine a cogniției periclitate poate fi decisivă în stabilirea naturii calitative a afectului resimțit ca rezultat al disonanței. Și Aronson (1992) a argumentat că tehnicile de inducere a disonanței, cum sunt manipularea ipocriziei, ar putea conduce nu numai spre disconfort general, ci și spre sentimente de vinovăție. Strategiile folosite în mod tipic pentru validarea reducerii disonanței induse de ipocrizie (adică modificarea cognitivă sau comportamentală) nu ne oferă informații privind natura calitativă a afectului creat de manipulare. În măsura în care calitatea afectului trăit este importantă în determinarea strategiilor particulare care pot fi eficiente în reducerea distresului asociat disonanței, va fi important de stabilit exact tipul de afect evocat de procedurile alternative (vedeți Vance și colab., 1997). Indicatorul nostru, dezvoltat în scopul evaluării calităților diferite ale afectului suscitat ca răspuns la incongruențele cognitive, este potrivit acestui obiectiv (vedeți Devine și colab., 1991).

De exemplu, cercetarea noastră asupra consecințelor afective ale discrepanțelor asociate prejudecăților (atunci când răspunsurile efective scot la iveală prejudecăți mai mari decât permit standardele personale) au arătat că încălcarea unor standarde

bine internalizate, autodefinitorii, produce afect negativ generalizat (disconfort) și afect negativ specific orientat spre sine (vinovăție; vedeți Devine și colab., 1991). Încălcarea unor standarde internalizate într-o măsură mai mică produce doar afect negativ global mai mare. Termometrul de disonanță a fost esențial pentru detectarea acestei diferențe în trăirea disonanței, în cazul atitudinilor care sunt autodefinitorii prin comparație cu cele care nu sunt. Vance și Devine (1997) au utilizat termometrul de disonanță după manipularea ipocriziei relevante pentru standardele privind lipsa prejudecăților și comportamentul. Participanții susțineau importanța tratării fără prejudecăți a persoanelor de culoare și apoi și-au amintit situații în care au răspuns printr-o prejudecată. Combinarea acestor experiențe a generat disconfort global crescut și, totodată, sentimente crescute de vinovăție și autocritică. În mod similar, Son Hing, Li și Zanna (2002) au observat că, atunci când li s-a indus experiența ipocriziei în raport cu prejudecățile pe care le aveau, acei indivizi care obțineau scoruri mari la rasismul aversiv au simțit vinovăția și disconfortul într-o măsură mai mare decât grupul de control. Mai mult, după ce aceste persoane s-au purtat fără prejudecăți față de ceilalți, au simțit mai puțin vinovăția și disconfortul. Aceste observații susțin propunerea generală a lui Aronson (1992) despre consecințele ipocriziei, dar, mai important, atunci când se adaugă observațiilor noastre anterioare, ele sugerează că ar putea fi prudent să gândim într-un mod mai cuprinzător la calitățile specifice ale afectului asociat manipulărilor alternative ale disonanței.

Cercetarea a descoperit, pe aceste direcții, că indivizii care trăiesc disonanță raportează sentimente de încordare (acordul indus; Zanna și Cooper, 1974), disconfort mental și frustrare

(justificarea efortului; Shaffer și Hendrick, 1974; acordul indus; Shaffer, 1975), rușine (acordul indus; Kidd și Berkowitz, 1976) și distres, amenințare, furie și frustrare (non-confirmarea credinței; Burris, Harmon-Jones și Tarpley, 1997). Astfel, cuvintele asociate cu starea afectivă de disonanță pot depinde de tipurile de discrepanță cognitivă activată și de vocabularul asociat emoțiilor deținut de indivizii din studii. De exemplu, indivizii pot raporta sentimente de distres mai mari când sunt expuși informațiilor de non-confirmare a credinței și regret în urma alegerilor dificile. În plus, tema eseului contra-atitudinal sau non-confirmarea credinței pot influența, de asemenea, cuvintele alese pentru emoțiile pe care indivizii le resimt cel mai puternic. În consecință, nu este surprinzător că analizele factoriale ale afectului negativ raportat în experimentele de disonanță (Gosling și colab., 2006) nu converg întotdeauna cu cele raportate de Elliot și Devine (1994). Așa cum sugerează dovezile, se pare că nu toate disonanțele sunt create sau rezolvate în mod egal. Utilizarea unei măsurători directe a afectului face posibilă explorarea în detaliu a acestei teme.

ÎNTREBĂRI PRIVIND TERMOMETRUL DE DISONANȚĂ

Sunt oamenii conștienți întotdeauna de disconfortul produs de disonanță? Teoria și cercetarea au sugerat că oamenii nu sunt întotdeauna atenți în mod conștient la stările lor afective (de exemplu, Winkielman și Berridge, 2004). În plus, cercetarea care a folosit paradigma atribuirii greșite (Zanna și Cooper, 1974) sugera că participanții nu cunosc prea bine sursa disconfortului disonant, pentru că, dacă ar cunoaște-o,

nu ar atribui-o în mod eronat altui factor. Paradigma atribuirii greșite se sprijină pe premisa că indivizii sunt mai puțin conștienți de sursa emoției lor. Dacă indivizii nu sunt foarte conștienți de sursa disconfortului disonant (eseul contra-atitudinal), este posibil să nu fie conștienți de disconfort. Cu alte cuvinte, disconfortul disonant (evocat în laborator) poate fi un sentiment subtil sau vag și, în consecință, cel puțin unii dintre indivizi pot fi incapabili să îl raporteze cu exactitate. Dacă este așa, există posibilitatea ca unele situații sau unii indivizi să nu prezinte dovezi ale disconfortului în măsurătorile autoraportate.

Măsura disconfortului autoraportat sau a afectului negativ poate influența procesul de reducere a disonanței? Conform unor cercetări, da. Pyszczynski, Greenberg, Solomon, Sideris și Stubing (1993), de exemplu, au afirmat că expresia afectului negativ poate reduce motivația de angajare în reducerea discrepanței (adică schimbarea de atitudine). Ei și-au bazat această predicție pe ideea că reducerea discrepanței are rol de protecție a persoanei împotriva stării afective negative create de disonanță. Dacă totuși indivizii își conștientizează disconfortul și îl exprimă, sunt mai puțin motivați să se angajeze în reducerea discrepanței. Într-un experiment de Pyszczynski și colab. (1993), participanții din condiția cu libertate de alegere crescută au fost instruiți să exprime orice sentiment subtil de anxietate sau tensiune pe care îl resimțeau, înainte de scrierea eseului contra-atitudinal. Rezultatele au arătat că în această condiție a fost detectată o schimbare de atitudine mai mică, față de alte două condiții cu libertate crescută de alegere, una de control, iar cealaltă cu instrucțiuni de reprimare a sentimentelor negative. Stice (1992) a observat, în mod similar, că atunci când oamenii sunt convinși

B.C.U. M. EMINESCU IAȘI
PEDAGOGIE — PSIHOLOGIE

să își exprime sentimentele pe care le au față de investigator în raport cu eseul, modificarea de atitudine este mai mică, prin comparație cu cei angajați în același comportament contra-atitudinal, dar care nu își exprimă trăirile. Aceste experimente sugerează că exprimarea afectului negativ asociat disonanței produse de discrepanța cognitivă poate reduce motivația de angajare în reducerea discrepanței, de exemplu, prin schimbare de atitudine. Deși aceste experimente au folosit inducții destul de puternice pentru a-i determina pe participanți să-și exprime disconfortul, este posibil ca, prin completarea măsurătorilor de afect negativ autoraportate, să se fi obținut același efect de scădere a motivației de angajare în reducerea discrepanței. Galinsky și colab. (2000) au efectuat un experiment de acord indus în care a fost măsurat disconfortul produs de disonanță. Rezultatele lor au scos la iveală că participanții care au scris eseul contra-atitudinal (cu libertate crescută de alegere) au raportat mai mult disconfort, dar nu au prezentat dovezi de modificare a atitudinii. Conform direcțiilor sugerate mai sus, Galinsky și colab. (2000) au afirmat că „exprimarea afectului negativ produs de disonanță poate să reducă motivația participanților de a se angaja în schimbarea de atitudine" (p. 137). Astfel, utilizarea în cadrul experimentelor de disonanță a instrumentelor de măsură autoraportate ale afectului negativ poate avea drept consecință nefavorabilă eliminarea efectelor asupra măsurării discrepanței cognitive. Această consecință poate fi totuși eliminată, dacă instrumentele de măsură autoraportate li se prezintă participanților într-o manieră care evită exprimarea completă a afectului negativ.

CONCLUZII

Încrederea excesivă în modificarea de atitudine ne-a limitat capacitatea de a testa ipotezele fundamentale ale teoriei disonanței. Am oferit în replică un instrument metodologic suplimentar și am revizuit dovezile care îl sprijină. Am recapitulat dovezile din paradigmele clasice ale teoriei care sprijină eficacitatea termometrului de disonanță și încurajează cercetătorii să revadă problemele conceptuale și teoretice dificil de explorat în absența unei măsurări directe a disonanței. Utilizarea unui instrument de măsură a afectului nu este un panaceu pentru literatura pe tema disonanței. Scopul nostru a fost să ilustrăm modul în care măsurarea afectului poate fi utilizată și cum ar putea sprijini progresul temelor centrale din teoria disonanței. Prin utilizarea acestuia, cercetarea furnizează dovezi directe care vin în sprijinul proceselor teoretice conturate de Festinger (1957). Credem că viitorul va aduce dezvoltările cele mai importante pe care le permite termometrul de disonanță și așteptăm cu interes următorii 60 de ani de cercetare și teoretizare a fenomenelor asociate disonanței.

BIBLIOGRAFIE

Aronson, E. (1968). Dissonance theory: Progress and problems. În *The cognitive consistency theories: A sourcebook* (pp. 5–27), R. Abelson, E. Aronson, W. McGuire, T. Newcomb, M. Rosenberg și P. Tannenbaum (coord.), Chicago, IL: Rand McNally.

Aronson, E. (1992). The return of the repressed: Dissonance theory makes a comeback. *Psychological Inquiry, 3*, 303–311. http://dx.doi.org/10.1207/s15327965pli0304_1

Bem, D.J. (1967). Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review, 74*, 183–200. http://dx.doi.org/10.1037/h0024835

Boninger, D.S., Krosnick, J.A., Berent, M.K. și Fabrigar, L.R. (1995). The causes and consequences of attitude importance. În *Attitude strength: Antecedents and consequences* (pp. 159–189), R.E. Petty și J.A. Krosnick (coord.). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Brehm, J. și Cohen, A. (1962). *Explorations in cognitive dissonance*. New York, NY: Wiley. http://dx.doi.org/10.1037/11622-000

Burris, C.T., Harmon-Jones, E. și Tarpley, W.R. (1997). „By faith alone": Religious agitation and cognitive dissonance. *Basic and Applied Social Psychology, 19*, 17–31.

Chapanis, N.P. și Chapanis, A. (1964). Cognitive dissonance: Five years later. *Psychological Bulletin, 61*, 1–22. http://dx.doi.org/10.1037/h0043457

Cialdini, R., Petty, R. și Cacioppo, J. (1981). Attitude and attitude change. *Annual Review of Psychology, 32*, 357–404. http://dx.doi.org/10.1146/annurev.ps.32.020181.002041

Cooper, J. și Fazio, R. (1984). A new look at dissonance theory. În *Advances in experimental social psychology* (Vol. 17, pp. 229–266), L. Berkowitz (coord.), San Diego, CA: Academic Press.

Cooper, J. și Mackie, D. (1983). Cognitive dissonance in an intergroup context. *Journal of Personality and Social Psychology, 44*, 536–544. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.44.3.536

Cooper, J. și Worchel, S. (1970). Role of undesired consequences in arousing cognitive dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 16*, 199–206. http://dx.doi.org/10.1037/h0029830

Croyle, R.T. și Cooper, J. (1983). Dissonance arousal: Physiological evidence. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 782–791. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.45.4.782

Devine, P., Froning, D. și Elliot, A. (1995). [Attitude importance, dissonance, and resistance to attitude change]. Material nepublicat.

Devine, P.G., Monteith, M.J., Zuwerink, J.R. și Elliot, A.J. (1991). Prejudice with and without compunction. *Journal of Personality and Social Psychology, 60*, 817–830. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.60.6.817

Dowsett, E., Semmler, C., Bray, H., Ankeny, R.A. și Chur-Hansen, A. (2018). Neutralising the meat paradox: Cognitive dissonance, gender, and eating animals. *Appetite, 123*, 280–288. http://dx.doi.org/10.1016/j.appet.2018.01.005

Elkin, R.A. și Leippe, M.R. (1986). Physiological arousal, dissonance, and attitude change: Evidence for a dissonance-arousal link and a „don't remind me" effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*, 55–65. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.51.1.55

Elliot, A.J. și Devine, P.G. (1994). On the motivational nature of cognitive dissonance: Dissonance as psychological discomfort. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*, 382–394. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.67.3.382

Fazio, R.F.I. și Cooper, J. (1983). Arousal in the dissonance process. În *Social psychophysiology* (pp. 122–152), J. Cacioppo și R. Petty (coord.). New York, NY: Guilford Press.

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Palo Alto, CA: Stanford University Press.

Festinger, L. și Carlsmith, J.M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 58*, 203–210. http://dx.doi.org/10.1037/h0041593

Galinsky, A.D., Stone, J. și Cooper, J. (2000). The reinstatement of dissonance and psychological discomfort following failed affirmations. *European Journal of Social Psychology, 30*, 123–147. http://dx.doi.org/10.1002/(SICI)1099-0992(200001/02)30:1<123::AID-EJSP981>3.0.CO;2-T

Gosling, P., Denizeau, M. și Oberlé, D. (2006). Denial of responsibility: A new mode of dissonance reduction. *Journal of Personality and Social Psychology, 90*, 722–733. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.90.5.722

Hardyck, J. și Kardush, M. (1968). A modest modish model for dissonance reduction. În *Theories of cognitive consistency: A sourcebook* (pp. 684–692), R. Abelson, E. Aronson, W. McGuire, T. Newcomb, M. Rosenberg și P. Tannenbaum (coord.). Chicago, IL: Rand McNally.

Harmon-Jones, E. (2000). Cognitive dissonance and experienced negative affect: Evidence that dissonance increases experienced negative affect even in the absence of aversive consequences. *Personality and Social Psychology Bulletin, 26*, 1490–1501. http://dx.doi.org/10.1177/01461672002612004

Harmon-Jones, E. și Beer, J. S. (2009). *Methods in social neuroscience*. New York, NY: Guilford Press.

Harmon-Jones, E., Brehm, J., Greenberg, J., Simon, L. și Nelson, D. (1996). Evidence that the production of aversive consequences is not necessary to create cognitive dissonance.

Journal of Personality and Social Psychology, 70, 5–16. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.70.1.5

Holland, R.W., Meertens, R.M. și Van Vugt, M. (2002). Dissonance on the road: Self-esteem as a moderator of internal and external self-justification strategies. *Personality and Social Psychology Bulletin, 28,* 1713–1724. http://dx.doi.org/10.1177/014616702237652

Kidd, R.F. și Berkowitz, L. (1976). Effect of dissonance arousal on helpfulness. *Journal of Personality and Social Psychology, 33,* 613–622. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.33.5.613

Kiesler, C.A. și Pallak, M.S. (1976). Arousal properties of dissonance manipulations. *Psychological Bulletin, 83,* 1014–1025. http://dx.doi.org/10.1037/0033-2909.83.6.1014

Levy, N., Harmon-Jones, C. și Harmon-Jones, E. (2018). Dissonance and discomfort: Does a simple cognitive inconsistency evoke a negative affective state? *Motivation Science, 4,* 95–108. http://dx.doi.org/10.1037/mot0000079

Losch, M. și Cacioppo, J. (1990). Cognitive dissonance may enhance sympathetic tonus, but attitudes are changed to reduce negative affect rather than arousal. *Journal of Experimental Social Psychology, 26,* 289–304. http://dx.doi.org/10.1016/0022-1031(90)90040-S

Loughnan, S., Haslam, N. și Bastian, B. (2010). The role of meat consumption in the denial of moral status and mind to meat animals. *Appetite, 55,* 156–159.

Matz, D.C., Hofstedt, P.M. și Wood, W. (2008). Extraversion as a moderator of the cognitive dissonance associated with disagreement. *Personality and Individual Differences, 45,* 401–405. http://dx.doi.org/10.1016/j.paid.2008.05.014

Matz, D.C. și Wood, W. (2005). Cognitive dissonance in groups: The consequences of disagreement. *Journal of Personality and Social Psychology, 88*, 22–37. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.88.1.22

Nisbett, R. și Wilson, T. (1977). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review, 84*, 231–259. http://dx.doi.org/10.1037/0033-295X.84.3.231

Pallak, M.S. și Pittman, T.S. (1972). General motivational effects of dissonance arousal. *Journal of Personality and Social Psychology, 21*, 349–358. http://dx.doi.org/10.1037/h0032266

Pilisuk, M. (1968). Depth, centrality, and tolerance in cognitive consistency. În *The cognitive consistency theories: A sourcebook* (pp. 693–699), R. Abelson, E. Aronson, W. McGuire, T. Newcomb, M. Rosenberg și P. Tannenbaum (coord.), Chicago, IL: Rand McNally.

Pyszczynski, T., Greenberg, J., Solomon, S., Sideris, J. și Stubing, M.J. (1993). Emotional expression and the reduction of motivated cognitive bias: Evidence from cognitive dissonance and distancing from victims' paradigms. *Journal of Personality and Social Psychology, 64*, 177–186. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.64.2.177

Rabbi, J.M., Brehm, J.W. și Cohen, A.R. (1959). Verbalization and reactions to cognitive dissonance. *Journal of Personality, 27*, 407–417. http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-6494.1959.tb02363.x

Schachter, S. și Singer, J.E. (1962). Cognitive, social, and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review, 69*, 379–399. http://dx.doi.org/10.1037/h0046234

Scheier, M. și Carver, C. (1980). Private and public self-attention, resistance to change, and dissonance reduction. *Journal of*

Personality and Social Psychology, 39, 390–405. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.39.3.390

Shaffer, D.R. (1975). Some effects of consonant and dissonant attitudinal advocacy on initial attitude salience and attitude change. *Journal of Personality and Social Psychology, 32*, 160–168. http://dx.doi.org/10.1037/h0076854

Shaffer, D.R. și Hendrick, C. (1974). Dogmatism and tolerance for ambiguity as determinants of differential reactions to cognitive inconsistency. *Journal of Personality and Social Psychology, 29*, 601–608. http://dx.doi.org/10.1037/h0036678

Sherman, S. și Gorkin, L. (1980). Attitude bolstering when behavior is inconsistent with central attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology, 16*, 388–403. http://dx.doi.org/10.1016/0022-1031(80)90030-X

Simon, L., Greenberg, J. și Brehm, J. (1995). Trivialization: The forgotten mode of dissonance reduction. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*, 247–260. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.68.2.247

Son Hing, L.S., Li, W. și Zanna, M.P. (2002). Inducing hypocrisy to reduce prejudicial responses among aversive racists. *Journal of Experimental Social Psychology, 38*, 71–78. http://dx.doi.org/10.1006/jesp.2001.1484

Steele, C.M. (1988). The psychology of self-affirmation: Sustaining the integrity of the self. În *Advances in experimental social psychology* (Vol. 21, pp. 261–302) L. Berkowitz (coord.), New York, NY: Academic Press. http://dx.doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60229-4

Steele, C.M. și Liu, T.J. (1983). Dissonance processes as self-affirmation. *Journal of Personality and Social Psychology, 45*, 5–19. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.45.1.5

Stice, E. (1992). The similarities between cognitive dissonance and guilt: Confessions as a relief of dissonance. *Current Psychological Research & Reviews, 11*, 69–77. http://dx.doi.org/10.1007/BF02686829

Stone, J., Aronson, E., Crain, A., Winslow, M. și Fried, C. (1994). Inducing hypocrisy as a means of encouraging young adults to use condoms. *Personality and Social Psychology Bulletin, 20*, 116–128. http://dx.doi.org/10.1177/0146167294201012

Tauer, J. și Devine, P. (1998). [Attitude importance and the efficacy of alternative dissonance reduction strategies]. Material nepublicat.

Tauer, J., Devine, P. și Elliot, A. (1998, May). *Attitude importance, dissonance, and resistance to attitude change reduction.* Lucrare prezentată la cea de a șaptea întrunire a Midwestern Psychological Association, Chicago, IL.

Tedeschi, J.T., Schlenker, B.R. și Bonoma, T.V. (1971). Cognitive dissonance: Private ratiocination or public spectacle? *American Psychologist, 26*, 685–695. http://dx.doi.org/10.1037/h0032110

Vance, K. și Devine, P. (1997). [How self-affirmations influence the motivation and behaviors associated with prejudice reduction]. Material nepublicat.

Vance, K., Devine, P. și Barron, K. (mai 1997). *The effects of self-affirmation on the prejudice reduction process.* Lucrare prezentată la întrunirea Midwestern Psychological Association, Chicago, IL.

Wilder, D. (1992). Yes, Elliot, there is dissonance. *Psychological Inquiry, 3*, 351–352. http://dx.doi.org/10.1207/s15327965pli0304_17

Winkielman, P. și Berridge, K.C. (2004). Unconscious emotion. *Current Directions in Psychological Science, 13*, 120–123. http://dx.doi.org/10.1111/j.0963-7214.2004.00288.x

Zanna, M.P. și Cooper, J. (1974). Dissonance and the pill: An attribution approach to studying the arousal properties of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology, 29*, 703–709. http://dx.doi.org/10.1037/h0036651

Zuwerink, J. și Devine, P. (1996). Attitude importance and resistance to persuasion: It's not just the thought that counts. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 931–944. http://dx.doi.org/10.1037/0022-3514.70.5.931

Comunicarea socială și cogniția: Un proiect preliminar extrem de tentant

Leon Festinger

Pentru a înțelege și explica comportamentul comunicării indivizilor este nevoie să clasificăm diferite tipuri de comunicare, de vreme ce întreaga arie a acesteia este probabil la fel de cuprinzătoare ca însăși comportamentul uman. Ne vom ocupa așadar cu o subdiviziune definită conceptual sub aria comunicării, care pare a fi importantă. Mai exact, vom prezenta o teorie și câteva dovezi, în scopul de a explica comunicarea orientată spre obținerea sau susținerea cogniției individului. Vom enunța teoria printr-o serie de ipoteze, împreună cu derivațiile care decurg din acestea.

* Din *Social Communication and Cognition: A Very Preliminary and Highly Tentative Draft* (manuscris nepublicat), de Leon Festinger, 1954. Retipărit cu permisiune.

IPOTEZE PRIVIND RELAȚIA DINTRE COMUNICARE ȘI COGNIȚIE

Vom trata aici modalitățile prin care oamenii dobândesc cogniția. Mare parte din ceea ce vom afirma sub acest titlu poate părea banal și bine-cunoscut, însă, pentru a ne dezvolta teoria într-un mod coerent, este necesar să enunțăm aceste chestiuni cât mai precis cu putință.

Ipoteza 1

Cogniția (cunoașterea) are două surse majore, și anume, propria experiență și comunicarea cu ceilalți.

Calea directă este, desigur, dobândirea cunoașterii prin propria experiență. Putem gândi cealaltă sursă, comunicarea cu ceilalți, ca fiind o cale indirectă de obținere a cunoașterii.

Cogniția este dobândită frecvent printr-o combinație a celor două. Astfel, de exemplu, un copil poate învăța de la mama lui că focul este periculos și că îl poate răni prin atingere. Această cunoaștere va fi întărită, fără îndoială, ori de câte ori copilul se arde. Ne putem întreba unde anume am putea încadra în această denotație a celor două surse de cunoaștere, citirea unui ziar, ascultarea radioului, a unui discurs politic, sau observarea unui indicator rutier pe care scrie „Peoria, 15 mile". Acestea toate sunt surse de cogniție, niciuna directă și pare că între ele există diferențe mari. Pe temeiuri logice, conform clasificării noastre, am spune că în fiecare dintre cazuri cunoașterea a fost dobândită din mediu în mod indirect, prin comunicare cu alții. Practic, nimeni nu va reacționa la semnul de circulație în alt fel

decât ca la un simplu fapt, pe când mulți vor reacționa la ceea ce le transmite politicianul într-un mod diferit de faptul în sine. (Vom ignora aici cogniția pe care o dobândim despre politicianul însuși în timp ce-l ascultăm. Această cunoaștere specifică este dobândită, desigur, prin experiență directă.) Vedem, astfel, că în cazul cogniției obținute în mod indirect, impactul pe care comunicarea îl are asupra celui care primește informația depinde de anumiți factori. Vom trata acest aspect mai târziu, în detaliu.

Ipoteza 2

Impactul experienței directe va exercita presiune asupra cogniției, pentru a se conforma experienței.

Cu alte cuvinte, asupra persoanei vor acționa anumite forțe care o determină să își alinieze cunoașterea la realitate, pe măsură ce o experimentează. Rezultatul va fi că, în general, persoana va avea o imagine corectă asupra lumii în care trăiește. Acestea, firește, nu sunt surprinzătoare, de vreme ce organismul nu ar supraviețui într-un alt mod.

Ipoteza 3

Puterea de impact a experienței indirecte (comunicarea) asupra cogniției, pentru a o face să se conformeze, va depinde de relația dintre comunicator și receptor.

Pentru a face această ipoteză suficient de specifică încât să fie utilă, este nevoie să menționăm mai multe aspecte relevante despre dimensiunile relației dintre comunicator și receptor și

despre direcția efectului asupra impactului comunicării. Vom enunța în acest scop două ipoteze auxiliare.

Ipoteza 3.1

Cu cât persoana care comunică este mai de „încredere", cu atât mai mare va fi impactul acesteia asupra cogniției.

„Încredere" are aici un înțeles complex, care ar fi mai bine să fie separat pe viitor. Vom explica, totuși, câțiva dintre factorii care o influențează. Comunicatorul va fi văzut ca fiind de încredere în măsura în care se află în aceeași situație ca receptorul și, prin urmare, experimentează faptele din același punct de vedere. De asemenea, va fi văzut ca fiind de încredere în măsura în care este perceput că îi face receptorului un serviciu imparțial. Un indicator rutier, de exemplu, este privit ca o comunicare a unui funcționar imparțial și, prin urmare, este considerată de încredere. O persoană dintr-un colectiv va privi o afirmație despre un fapt, o opinie sau o interpretare ca fiind mai de încredere dacă vine de la un alt membru al acelui colectiv (o persoană care se află în circumstanțe similare) decât dacă vine de la un membru executiv al companiei.

Ipoteza 3.2

Cu cât atracția recipientului spre asocierea cu cel care comunică este mai mare, cu atât mai mare va fi și impactul comunicării cogniției.

Această ipoteză este în strânsă legătură cu altele care vor fi enunțate ulterior, așadar, nu vom oferi o explicație detaliată în acest punct.

S-a afirmat deseori că cogniția dirijează comportamentul. Este adevărat și important pentru înțelegerea modului în care este ghidat comportamentul unui organism. Pentru o înțelegere a modului în care se formează cogniția și a proceselor de comunicare ce determină formarea cogniției și totodată rezultă din aceasta, este important să înțelegem că și un comportament ghidează o cogniție. În următoarele ipoteze ne vom enunța teoria asupra acestui proces.

Ipoteza 4

Există o tendință de a aduce în consonanță cogniția și comportamentul.

Pentru a explica această ipoteză, fundamentală pentru teorie, vom defini termenii pe care i-am folosit. Mai întâi, deși poate părea evidentă, permiteți-ne să enunțăm distincția dintre cogniție și comportament într-un mod mai specific. Prin cogniție dorim să desemnăm opinii, credințe, valori, cunoștințe sau altele asemenea despre mediu, inclusiv despre sine în acest mediu. Prin comportament înțelegem acțiunile și reacțiile persoanei. Acțiunile ar include conducerea unei mașini, lectura unei cărți, a fi bărbat, a locui într-un anumit loc și altele. Reacțiile ar include lucruri precum sentimentul de frică, de speranță, de anxietate și altele asemănătoare.

De asemenea, este necesar să definim consonanța și lipsa de consonanță, pe care o numim disonanță. Între termenii comportamentului și cei ai cogniției există trei relații posibile, și anume, consonanță, disonanță și irelevanță. (Aceleași trei relații

pot exista și între termenii cogniților sau între cei ai comportamentului. Pentru a evita confuzia, nu le vom trata aici, dar vom reveni la ele mai târziu.) Există o relație irelevantă dacă un termen particular al cogniției nu are nicio legătură cu un termen particular al comportamentului. Adică, de exemplu, între a avea o opinie privind aglomerația din școlile primare și comportamentul de a juca golf într-o dimineață frumoasă de sâmbătă există o relație irelevantă. Aceste relații irelevante nu produc vreo presiune asupra individului și le putem ignora pe parcursul acestei lucrări.

Între un termen particular al unei cogniții și un termen al comportamentului există o relație consonantă dacă, păstrând aceeași motivație, comportamentul decurge din această cogniție, în absența altor cogniții și a restricțiilor. De exemplu, cunoașterea faptului că pe o anumită stradă lucrează echipe de constructori ar fi în consonanță cu comportamentul de a urma un traseu alternativ în drum spre serviciu. Ideea că va ploua ar fi consonantă cu comportamentul de a lua cu sine o pelerină de ploaie. Credința că sunt hoți prin preajmă ar fi în consonanță cu sentimentul de frică atunci când mergeți singuri noaptea spre casă.

Între un termen al cogniției și un termen al comportamentului există o relație de disonanță dacă, în aceleași condiții descrise anterior, din cogniție ar decurge un comportament diferit. De exemplu, convingerea că va ploua este disonantă cu acțiunea de a merge la un picnic. Credința că o persoană este un șofer atent și grijuliu ar fi disonantă cu reacția de frică resimțită alături de această persoană care conduce în condiții obișnuite.

Ne putem întreba, bineînțeles, de ce apar disonanțele. Disonanțele sunt aproape inevitabile în multe circumstanțe și

ne va fi de ajutor în discuția noastră să enumerăm mai târziu diferitele modalități prin care pot apărea acestea.

1. Într-o situație apare o schimbare. Un comportament dat poate fi în acord cu o cogniție înainte de apariția schimbării. Acest set nou de circumstanțe afectează în mod direct sau indirect cogniția persoanei, iar cogniția nouă este disonantă, cel puțin momentan, cu comportamentul existent.
2. Contactul inițial direct cu o situație. Cogniția unei persoane a fost dobândită prin comunicarea cu ceilalți. Prima experiență directă poate afecta cogniția, în așa fel încât, cel puțin temporar, produce disonanță în raport cu un comportament existent.
3. Comunicarea nouă provenită de la ceilalți. Aceasta poate funcționa în același mod ca și cele două de mai sus, introducând un element cognitiv nou, aflat în disonanță cu un comportament existent.
4. Existența simultană a elementelor cognitive diferite. Existența în același timp a mai multor elemente cognitive relevante, unele consonante, altele disonante față de un comportament dat este probabil o situație uzuală. În asemenea circumstanțe, s-ar putea ca persoana să nu găsească un comportament care să elimine toate disonanțele.

Ne putem întoarce acum la o elaborare a ipotezei 4. Această ipoteză afirmă că, dacă o stare de consonanță există într-un echilibru, asupra relației nu acționează forțe de schimbare. Dacă există o disonanță, vor apărea forțe destinate eliminării acesteia, pentru producerea consonanței. Vom enumera diferitele moduri în care pot acționa aceste forțe sub forma ipotezelor auxiliare.

Ipoteza 4.1

Dacă între un element al cogniției și un element al comportamentului apare o disonanță, va exista o tendință de a schimba comportamentul pentru a-l aduce în consonanță cu cogniția.

Când această tendință este suficient de puternică pentru a produce schimbări efective în comportament, vom observa o serie de fapte, tratate în general ca probleme de învățare sau adaptare. Pentru scopul nostru curent, nu vom dezvolta această problemă, ci ne vom concentra asupra situațiilor în care tendința de schimbare a comportamentului nu este suficient de puternică, în așa fel încât acesta persistă.

Ipoteza 4.2

Dacă între un element al cogniției și un element al comportamentului apare o disonanță, va exista o tendință de a schimba cogniția, astfel încât aceasta să fie concordantă cu comportamentul.

Există în general două moduri prin care o cogniție poate fi schimbată, presupunând că avem de-a face cu o persoană care se află într-un contact suficient cu realitatea, astfel încât ipotezele 1, 2 și 3 să se mențină. Una dintre ele este de a acționa asupra mediului pentru a produce o situație în care cogniția veridică va fi consonantă cu comportamentul în cauză. Desigur, această acțiune va produce consonanță în situațiile în care persoana are control asupra mediului. Vom lăsa această situație fără a o detalia suplimentar, deoarece, din nou, nu este în aria noastră de interes.

Calea principală prin care o cogniție este schimbată pentru a fi consonantă cu comportamentul este, probabil, expunerea selectivă la influența directă sau indirectă a mediului și căutarea

activă a informațiilor care ar modifica-o în maniera dorită. Astfel, de exemplu, o persoană care se teme de zborul cu avionul va citi cu aviditate și își va aminti orice relatare pe tema dezastrelor aviatice și va evita să audă sau să citească informațiile despre siguranța zborurilor. Sau să ne imaginăm o persoană care și-a cumpărat o mașină nouă înainte de introducerea unor îmbunătățiri. Ar putea încerca în mod activ să își convingă prietenii că acea îmbunătățire este inutilă, că nu va funcționa și că adaugă mașinii costuri în plus. Dacă reușește să îi convingă, cogniția lui privind posesia unei mașini care nu are această nouă îmbunătățire va avea suport.

Ipoteza 5

Dacă există consonanță, va exista rezistență la schimbările comportamentului sau ale cogniției care ar introduce disonanță.

Ipoteza 6

Dacă există disonanță, va exista rezistență la schimbările comportamentului sau cogniției care ar crește magnitudinea disonanței.

Pentru a rezuma afirmațiile cuprinse în ipotezele de la 4 la 6, am putea spune că tendințele operează în sensul evitării creșterii disonanței și producerii scăderii disonanței. Atunci când nu există echilibru, aceste tendințe se manifestă fie prin schimbări ale comportamentului, fie prin schimbări ale cogniției. Pentru a face teoria utilizabilă, este necesar să precizăm condițiile care vor determina dacă se schimbă comportamentul sau cogniția.

Ipoteza 7

Comportamentul sau cogniția se vor schimba în prezența disonanței, dacă forța acesteia este mai mare decât rezistența la schimbare fie a comportamentului, fie a cogniției în cauză.

Ipoteza 8

Între comportament sau cogniție, se va schimba termenul care are cea mai mică rezistență la schimbare. Ultimele două ipoteze vor avea un înțeles în măsura în care vom preciza rezistența la schimbare și factorii care influențează forța de rezistență la schimbare a comportamentului și cogniției. Prin urmare, ne vom ocupa de acest aspect.

REZISTENȚA LA SCHIMBARE A COMPORTAMENTULUI ȘI A COGNIȚIEI

Vom formula două ipoteze prin care încercăm, în esență, să enunțăm câteva dintre sursele rezistenței la schimbare.

Ipoteza 9

Rezistența la schimbare a unui comportament disonant cu o cogniție va fi influențată în mod direct de puterea motivației pe care acesta o satisface, de cantitatea de efort, durere sau pierdere implicate în schimbare și de numărul elementelor cognitive consonante cu acest comportament.

Astfel, de exemplu, o persoană puternic motivată spre a deține statut și putere se poate comporta ca și când deja le-ar deține, deși cogniția sa a fost disonantă față de comportament. Cu cât motivația este mai puternică, cu atât mai rezistent la schimbare va fi comportamentul. În aceste situații, persoana va găsi modalități de schimbare a cogniției și nu a comportamentului, dat fiind că prima este mai puțin rezistentă la schimbare.

Un exemplu al unei alte surse de rezistență poate fi o persoană care a achiziționat recent o mașină nouă, iar informațiile ulterioare tind să aducă cogniția în disonanță cu comportamentul. Schimbarea comportamentului, adică vânzarea mașinii și cumpărarea altei mașini, ar implica pierdere financiară și totodată recunoașterea faptului că prima achiziție a fost necugetată. În consecință, va exista o rezistență în schimbarea comportamentului.

Desigur, ultimul factor pe care l-am menționat în această ipoteză este clar. Dacă respectivul comportament este deja consonant cu mai multe elemente cognitive, va fi mult mai rezistent la schimbare decât în situația în care între elementele cognitive și acest termen al comportamentului nu există consonanțe.

Ipoteza 10

Rezistența la schimbare a unui element cognitiv aflat în relație disonantă cu un comportament va depinde în mod direct de numărul și de importanța elementelor comportamentului cu care acest element cognitiv este consonant și, direct sau indirect, de puterea impactului asupra mediului, care susține această cogniție.

Ultimul dintre factorii enumerați în ipoteza de mai sus este relativ clar. Dacă hârtia pe care scriu acum este albă și voi continua să o consider albă, va fi dificil să îmi schimb această cogniție. Sau dacă o persoană crede că arta modernă este decadentă și cei din jur îi spun că această opinie este corectă, convingerea va fi rezistentă la schimbare.

De asemenea, dacă un element al cogniției este consonant cu mai multe elemente ale comportamentului în care se angajează o persoană, acesta va fi mult mai dificil de schimbat decât un element care nu este consonant vreunui comportament. Cu cât un comportament este mai important, cu atât mai rezistent la schimbare va fi un element al cogniției consonant cu acesta. Importanța comportamentului va depinde de puterea motivației pe care o satisface comportamentul.

În acest punct ne vom abate ușor pentru a trata un concept care a fost folosit frecvent de alții și pe care nu l-am menționat, anume, congruența elementelor cognitive. De exemplu, pare plauzibil, așa cum au afirmat mai mulți, că o persoană asimilează cognițiile noi în așa fel încât acestea să fie congruente cu ceea ce deja există în cogniție. S-a afirmat că este valabil în cazul credințelor, atitudinilor, percepțiilor și altor elemente asemănătoare. Până acum nu am definit încă relațiile dintre elementele cognitive. Această definiție este totuși necesară. Vom afirma aici că oricare două sau mai multe elemente cognitive care sunt consonate sau disonante față de același element comportamental sunt consonante între ele. Un astfel de set de elemente cognitive, care sunt consonante unul față de celălalt, este din acest punct de vedere un sistem cognitiv coerent. În lumina acestei definiții, prima parte a ipotezei 10 ar putea fi formulată astfel:

Corolar 10. Rezistența la schimbare a unui element al cogniției care este disonant cu un comportament va depinde în mod direct de numărul și de importanța elementelor cognitive din cadrul sistemului coerent de care respectivul element aparține.

RELAȚIA DINTRE COGNIȚIE ȘI ALEGERE

Am tratat până acum doar relația dintre cogniție și un comportament care există deja. Există multe situații în care o persoană a decis sau a fost obligată să facă ceva, dar are totuși alternative la dispoziție. Vom enunța aici un număr de ipoteze care tratează relația dintre cogniție și un comportament inexistent deocamdată.

În scopul discuției următoare, distingem trei tipuri de situații comportamentale în care se poate afla o persoană.

1. O arie dată de comportamente poate fi cu totul irelevantă pentru o persoană. Aceasta ar însemna că nu se angajează în niciunul dintre acele comportamente și nici nu există vreo posibilitate să o facă. Astfel, de exemplu, întregul domeniu de comportamente asociat cu automobilele poate fi cu totul irelevant pentru un fermier sărac din India. Ne vom referi la acesta ca la un domeniu irelevant de comportamente.
2. Este posibil ca o persoană să nu se angajeze într-o serie de comportamente specifice, dar există o probabilitate sau chiar certitudinea că la un moment dat în viitor se va angaja, cel puțin în unul dintre acestea. Astfel, de exemplu, se poate ca o persoană să accepte un post într-un oraș diferit de cel în care locuiește acum. Aceasta înseamnă că va trebui să

își aleagă cartierul în care va locui, să găsească un apartament pe care să îl cumpere sau să îl închirieze. Toate aceste comportamente sunt posibile la un moment dat în viitor. La acestea ne vom referi prin termenul de comportament viitor relevant.

3. Persoana se angajează într-un comportament sau se angajează unui parcurs specific. Acesta este tipul de situație pe care am discutat-o mai sus și nu o vom relua. Este limpede că această situație, pe care o numim comportament prezent relevant și situația unui comportament viitor relevant pot exista simultan. Persoana din exemplul de mai sus se găsește în ambele situații. Decizia de a accepta noul loc de muncă a angajat-o într-un parcurs specific și așadar, acesta este un comportament relevant prezent. În același timp, a implicat-o și în situația unui comportament relevant viitor.

Ipoteza 11

Nu va exista căutare activă sau evitare activă a cogniției asociate unui domeniu de comportamente irelevante.

O persoană aflată în această situație poate fi un receptor pasiv pentru aceste cogniții, dar nu va exista vreo inițiativă din partea sa. Astfel, de exemplu, cei mai mulți oameni nu depun vreun efort și nici nu evită să afle distanța de la pământ până la lună.

Ipoteza 12

În situația unui comportament viitor relevant va exista o căutare activă a cogniților relevante pentru fiecare comportament posibil.

Dacă există mai multe comportamente posibile în care persoana se poate implica pe viitor, va exista căutare activă a cogniţiilor relevante pentru fiecare în parte. De exemplu, dacă o persoană a decis să achiziţioneze o maşină nouă, va căuta în mod activ informaţii despre fiecare dintre posibilele achiziţii. Bineînţeles, îndată ce decizia a fost luată, acest tip de căutare a cogniţiei se opreşte. De aici încolo, persoana va căuta informaţii consonante comportamentului său şi le va evita pe cele disonante, aşa cum este enunţat în Ipoteza 4. Această inversare parţială a comportamentului de căutare a informaţiei şi efectul de a urmări în principal cogniţia consonată este ceea ce Lewin a numit „îngheţarea deciziilor".

DERIVAŢII ŞI DATE

În literatură există surprinzător de puţine date relevante pentru setul de ipoteze de mai sus. Datele pe care le-am găsit nu sunt întotdeauna de încredere. Le vom prezenta aşa cum sunt, împreună cu afirmaţiile derivaţiilor principale ale ipotezei.

Derivaţia A

Dacă acţiunea sau reacţia unei persoane faţă de un anumit eveniment este disonantă faţă de cogniţia sa şi persoana comunică cu alţii, conţinutul mesajului va fi în concordanţă cu acţiunea sau reacţia sa.

Aceste mesaje (conținutul specific) se vor răspândi dacă mai multe persoane au aceeași cogniție inițială și îndeplinesc aceeași acțiune sau au aceeași reacție disonantă.

Există date relevante pentru aceste derivații din două studii efectuate în India pe tema zvonurilor. Prasad (1950) a consemnat în mod sistematic zvonurile care circulau pe scară largă imediat după cutremurul din provincia Bihar, de la 15 ianuarie 1934. Cutremurul a fost unul puternic și prelungit, resimțit pe o zonă geografică întinsă. Pagubele au fost localizate, dar, pentru o vreme, comunicarea cu zona afectată a fost slabă. Avem de-a face, așadar, cu o comunicare între oameni care au simțit șocul cutremurului, dar care nu au văzut vreo pagubă sau distrugere concretă. În timp ce studiul nu menționează nimic în privința reacțiilor specifice ale acestor oameni, este plauzibil să presupunem că, probabil, deși nu cunoșteau nimic despre cutremure și cauzele lor, au avut o reacție puternică de frică la cutremurul violent și prelungit pe care l-au resimțit. Presupunem și că această reacție de frică a persistat o vreme după trecerea șocului. În timpul șocului, reacția de frică ar fi consonantă cu cogniția. Dar după ce șocul a trecut — a doua sau a treia zi după —, când au putut sesiza că nu este nimic schimbat în jur, nu erau pagube, nu mai erau elemente amenințătoare, cogniția a devenit disonantă cu reacția persistentă de frică. Dacă această interpretare a reacțiilor acestor oameni este corectă, atunci Derivația A ne-ar determina să ne așteptăm la o comunicare consonantă cu reducerea fricii, adică una care ar face sentimentul de frică „adecvat". Conform derivației B, ne-am aștepta ca această comunicare să se

 răspândească, de vreme ce mai multe persoane au avut aceeași reacție de frică.

De fapt, marea majoritate a zvonurilor pe care le-a consemnat Prasad erau ceea ce putem numi zvonuri „declanșatoare de frică". Cele de mai jos sunt exemple ilustrative potrivite ale acestor zvonuri.

- Apa râului Gange a dispărut în momentul cutremurului, iar oamenii care se îmbăiau au fost îngropați în nisip.
- Va fi un ciclon puternic în Patna între 18 și 19 ianuarie (cutremurul a fost pe 15 ianuarie).
- Va fi un cutremur puternic în ziua eclipsei de lună.
- O viitură se năpustește de la granițele Nepalului spre Madhubani.
- 23 ianuarie 1934 va fi o zi fatală. Vor apărea calamități imprevizibile.
- Pe 26 februarie 1934 va fi *Pralaya* (potop și distrugere totală).

Este clar că a apărut un număr mare de zvonuri care preziceau că vor veni în curând mai multe dezastre. Această cogniție este, bineînțeles, consonantă cu reacția de teamă. Interpretate în acest mod, datele tind să susțină derivațiile noastre. Suportul este totuși unul slab, deoarece, pentru a face ipoteze privind reacția oamenilor ar fi multe de descifrat despre această situație, existând diverse explicații posibile ale apariției acestor tipuri particulare de zvonuri. Avem, din fericire, un alt studiu care ne poate servi drept comparație de control pentru cel discutat mai sus.

Sinha (1952) a documentat cu atenție o colecție de date și zvonuri apărute în urma unui cumplit dezastru din Darjeeling,

India. Autorul afirmă „Au mai existat alunecări de teren, dar așa ceva nu se mai întâmplase vreodată. Pierderile de vieți omenești și pagubele produse au fost grele și extinse... În oraș s-au prăbușit case, iar victimele au fost îngropate sub dărâmături... Peste o sută cincizeci de oameni din district și-au pierdut viețile, dintre care treizeci erau din oraș. Peste o sută au fost răniți. Mai mult de 200 de case au fost avariate, iar peste 2000 de persoane au ajuns fără adăpost". Cu alte cuvinte, a fost un dezastru comparabil cu cel provocat de un cutremur. Autorul mai spune: „Exista un sentiment de instabilitate și incertitudine similar cu cel care a urmat marelui cutremur din India din 1934" (p. 200).

Am putea privi acest aspect al situației drept suficient de asemănător, pentru a ne permite compararea zvonurilor apărute aici cu cele de după cutremurul din 1934. Există totuși o diferență importantă care ne permite să privim situația a doua drept control. În timp ce zvonurile de după cutremur au fost adunate de la persoane care nu experimentaseră distrugerea în mod direct, relatările culese de Sinha au fost adunate de la cei care au trăit și au văzut dezastrul. Cu alte cuvinte, putem presupune că oamenii din această zonă aveau ca răspuns la alunecările de teren cărora le-au fost martori o reacție puternică de frică. Dezastrul avea totuși dovezi și, prin urmare, cogniția era consonantă cu reacția de frică. Așadar, *nu* ne-am fi așteptat ca în această situație să apară zvonuri care să prezică dezastre viitoare.

Într-adevăr, au lipsit cu totul zvonurile legate de viitoarele dezastre. Unele dintre zvonuri erau ușoare exagerări ale pagubelor reale, iar altele erau chiar optimiste. Prezentăm mai jos câteva dintre acestea, pentru a ilustra la modul general tipurile existente.

- „Pe strada A s-au prăbușit multe case". (De fapt, doar una dintre casele de pe această stradă s-a prăbușit.)
- S-a răspândit convingerea că a existat și un cutremur ușor, care ar fi favorizat pagubele. (Nu fusese niciun cutremur.)
- „S-a anunțat că furnizarea apei va fi reluată într-o săptămână" (p. 203).
- „Vor trece luni până când va fi reluată aprovizionarea cu apă" (p. 203).
- „Sunt inundații mari pe câmpii... multe poduri au fost luate de apă" (p. 204).

Remarcăm la aceste zvonuri lipsa exagerărilor serioase și chiar prezența câtorva zvonuri optimiste. Diferența față de zvonurile descrise de Prasad în urma cutremurului este destul de dramatică.

Întrucât cele două studii sunt comparabile, cu excepția faptului că într-unul dintre cazuri zvonurile au fost colectate de la persoane care nu erau la locul dezastrului, iar în celălalt caz, de la persoane care asistaseră la evenimente, această diferență în natura zvonurilor tinde să ofere suport derivației pe care am prezentat-o.

Derivația C

Dacă o cogniție este consonantă cu un comportament, iar evenimentele care apar tind să aducă cele două elemente în disonanță, va exista o comunicare al cărei conținut reafirmă cogniția consonantă și o neagă pe cea disonantă.

Date relevante acestei derivații găsim într-un studiu al lui Sady (1948) privind zvonurile apărute printre japonezi în centrele

de relocare din timpul celui de al Doilea Război Mondial.[38] Datele nu sunt tocmai potrivite scopului nostru, întrucât, la fel ca în studiile citate mai sus, există puține informații privind acțiunile și reacțiile oamenilor aflați în situația specifică generatoare a zvonului. Rezultatul este că, pentru a interpreta datele cu referire la derivația noastră, suntem nevoiți să facem diferite presupuneri privind reacțiile persoanelor implicate. Aceste date sunt însă cele mai bune pe care am reușit să le găsim.

Din cauză că suntem nevoiți să ghicim reacția rezidenților din centrele de relocare, vom trata numai zvonurile care au circulat la înființarea sau imediat înainte de închiderea centrelor. În ambele situații putem fi destul de siguri în privința unora dintre reacțiile oamenilor. Când au fost trimiși în centre erau foarte neliniștiți și temători. Fuseseră dezrădăcinați brusc, iar reacția predominantă, care a și persistat o vreme, era teama și anxietatea. Totuși, odată ce au ajuns în centre, a existat tendința cogniției de a ajunge în disonanță cu reacția de teamă și anxietate. Existau, în consecință, multe zvonuri care ar fi prevenit apariția disonanței. Zvonuri potrivit cărora au murit mulți oameni din cauza căldurii, iar corpurile lor erau ridicate în secret pe timpul nopții, sau că spațiul pentru relocare fusese ales în mod deliberat în așa fel încât mulți dintre ei să moară, și altele de acest tip circulau pe scară largă. Următoarele exemple specifice vor ilustra acest proces.

Pe durata primei veri în centrul de relocare Poston, înainte ca spitalul adevărat să fie gata, erau funcționale clinicile temporare. Când spitalul a fost deschis, clinicile temporare au fost închise și

[38] În timpul celui de al Doilea Război Mondial, după atacul de la Pearl Harbour din decembrie 1941, cetățenii americani de origine japoneză au fost trimiși în așa-numitele centre de relocare, deoarece erau considerați a fi „dușmani din interior".(N.t.)

a fost instituit un serviciu de apeluri pentru urgențe, disponibil 24 de ore la domiciliu. Schimbarea era, desigur, o îmbunătățire a serviciilor medicale oferite în centrul de relocare. Acestea, conform interpretării noastre, tindeau să introducă cogniții disonante reacțiilor persistente de frică și de anxietate. În pofida (sau poate pentru contracararea) introducerii apelului pentru urgențe, 24 de ore, povestea circula pe scară largă și era unanim acceptat că doctorii *nu* vor mai face vizite la domiciliu. Se spunea că indiferent de gravitatea cazului pacientul va trebui să meargă la spital pentru a fi văzut de un doctor. Astfel, schimbarea adusă de serviciile medicale era transformată prin intermediul zvonului într-o schimbare în rău, pentru a fi consonantă reacțiilor de frică și anxietate.

Spre final, când oamenii au început să fie relocați, conform lui Sady, reacția prevalentă era aceeași, de frică și anxietate, de data aceasta pe teme legate de relocare. După câte se pare, a existat o frică semnificativă de modul în care vor fi tratați de comunitățile din afară. Au existat din nou zvonuri multiple care aduceau cogniția în consonanță cu frica și care tindeau să contracareze evenimentele generatoare de cogniții disonante. Următorul exemplu ilustrează această situație.

Tatăl și fiul unei familii dintr-un centru au plecat să își verifice ferma pentru a face aranjamentele necesare revenirii acasă. La câteva ore după ce au plecat s-a răspândit zvonul că cei doi au fost bătuți pe drum și că unul dintre ei a ajuns la spital. Personalul administrativ din centru i-a contactat și a descoperit că povestea era falsă și că, de fapt, au fost primiți foarte bine. Vestea a fost făcută publică, dar zvonul a persistat. Tatăl și fiul s-au întors în tabără și apoi au plecat la fermă împreună cu toată familia. Prin mai multe scrisori au confirmat că au fost

bine primiți. Cu toate acestea, au continuat să circule zvonuri, cum ar fi că aveau dificultăți la cumpărături și că erau descurajați să rămână la fermă. Zvonurile au servit, din nou, contracarării cogniției disonante și menținerii în consonanță a reacției de frică.

În acest studiu mai există o ilustrare, destul de dramatică, a acestui proces de evitare a disonanței. În timpul războiului, unii Nisei și Issei[39] au cerut repatrierea în Japonia, Niseii renunțând la cetățenia americană. În timp ce majoritatea populației Issei din centrele de relocare spera că războiul se va sfârși cu o negociere de pace, marea parte a celor care au cerut repatrierea credeau cu tărie că Japonia va câștiga războiul și explicau veștile despre înfrângerea acesteia ca propagandă americană. Renunțarea la cetățenie și cererea de repatriere erau decizii irevocabile, iar la vremea în care au fost luate, cogniția acestor persoane era consonantă deciziei. Grupul care ceruse repatrierea a continuat să creadă că Japonia a câștigat războiul, chiar și după predarea acesteia. După ce au văzut ziarele și fotografiile care atestau capitularea Japoniei, marea majoritate a japonezilor din lagăre au acceptat dovezile. Totuși, aceia care solicitaseră repatrierea și-au menținut convingerea că Japonia câștigase și au continuat să respingă dovezile, considerate propagandă americană. Convingerea a persistat pe toată durata călătoriei pe vas spre Japonia și s-a risipit abia după debarcare. Situația este descrisă de următoarea știre a Associated Press.

Nippon Times, 2 decembrie 1945

„Întoarcerea acasă a Niseilor, care și-ar fi dorit să rămână în Statele Unite, este marcată de o mare dezamăgire".

39 *Issei* este numele dat primei generații de japonezi imigranți în America, iar *Nisei* erau a doua generație de japonezi născuți pe teritoriul străin.(*N.t.*)

De ce 95% dintre cei care au revenit împreună cu mine în Japonia credeau că aceasta a câștigat războiul: Au crezut că vestea despre capitularea Japoniei este doar propagandă americană și că sunt aduși acasă deoarece Japonia, câștigând războiul, îi obligă pe americani să le asigure transportul.

Vom discuta acum câteva date relevante pentru ipotezele 11 și 12. Baxter (1951) relatează un studiu în care un număr de persoane au fost intervievate periodic în timpul campaniei electorale din 1948. S-a acordat o atenție deosebită colectării datelor privind discuțiile purtate cu alte persoane pe tema alegerilor. Panelul respondenților a fost intervievat mai întâi în iunie 1948. Au fost întrebați, printre altele, dacă făceau ceva pentru partidul lor în acele alegeri, cât de interesați erau de acestea și dacă în luna respectivă au discutat cu cineva politică. Tabelul A.1. prezintă datele bazate pe aceste trei întrebări.

Tabel A.1. Procentul de persoane chestionate care au discutat politică în luna iunie

	% celor care au discutat politică	Total #
Cei care au făcut ceva pentru partid		
Interes crescut pentru alegeri	65%	40
Interes scăzut pentru alegeri	68%	19
Cei care nu au făcut nimic pentru partid		
Interes crescut pentru alegeri	38%	487
Interes scăzut pentru alegeri	14%	217

O examinare a cifrelor ne arată în mod clar că aceia care fac ceva pentru partidul lor discută mai mult despre politică prin comparație cu cei care nu fac nimic. Dacă a face ceva concret

pentru partid în campanie poate fi considerat un angajament comportamental, interpretarea ar indica atunci că oamenii care s-au angajat se simt presați să discute politică, pentru a aduce cogniția în concordanță cu comportamentul. Aceia care nu s-au angajat comportamental, cum alegerile sunt încă departe în viitor, prezintă o incidență mult mai scăzută de căutare sau oferire a opiniilor privind politica. Interpretarea posibilă, aceea că oamenii care fac ceva pentru partid sunt pur și simplu mai interesați de alegeri, este exclusă de faptul că, în ambele clasificări, proporția persoanelor interesate și a celor neinteresate este similară. Această interpretare este susținută mai solid dacă examinăm datele mai îndeaproape. În măsura în care interesul crescut pentru alegeri poate fi interpretat drept indicator al importanței personale a alegerilor, ne-am aștepta că persoanele foarte interesate vor discuta mai des politică decât cele neinteresate. Aceasta este adevărat pentru cei care nu fac nimic pentru partidul lor, adică nu sunt angajați comportamental. Totuși, pentru cei care au un angajament comportamental, nu există vreo diferență în frecvența cu care cei interesați și cei mai puțin interesați discută politică. De fapt, există o mică diferență în direcția opusă. Este posibil ca cei angajați comportamental, care au totuși un interes scăzut în alegeri, să vorbească la fel sau chiar mai mult decât ceilalți pentru a-și aduce în consonanță cogniția și comportamentul de a lucra pentru partid.

Tabelul A.2. ne arată procentul celor care au discutat frecvent politică în iunie, dintre toți cei care au discutat în acea lună. Este limpede că diferențele sunt în aceeași direcție, chiar și la inversarea dintre grupurile cu interes crescut și scăzut angajate în activitatea pentru partid.

Bineînțeles, conform ipotezelor 11 și 12, am putea explica procentul scăzut al celor interesați care discutau politică în iunie, dar nu lucrau pentru partid, prin faptul că mai era mult până la orice decizie (cum ar fi votul). Ne-am aștepta atunci ca aceste procente să crească foarte mult pe măsură ce se apropie alegerile, iar comportamentul implicat de viitor devine evident. Tabelul A.3. arată procentele în diferite clasificări ale celor care discutau politică în octombrie, chiar înainte de alegeri.

Tabelul A.2. Procentajul celor care au discutat politică des în iunie

	% celor care au discutat des	# total
Cei care au făcut ceva pentru partid		
Interes crescut	77%	26
Interes scăzut	85%	13
Cei care nu au făcut nimic pentru partid		
Interes crescut	56%	183
Interes scăzut	36%	31

Tabelul A.3. Procentajul celor care au discutat politică în octombrie

	% celor care au discutat des	# total
Cei care au făcut ceva pentru partid		
Interes crescut	94%	46
Interes scăzut	100%	6
Cei care nu au făcut nimic pentru partid		
Interes crescut	90%	418
Interes scăzut	78%	152

Din nou, diferențele au aceeași direcție ca în tabelul precedent, inclusiv inversarea dintre grupurile interesate care lucrau pentru partid. Singura diferență este că, acum, grupurile interesate au discutat la fel de mult. Cu alte cuvinte, apropierea alegerilor a avut efectul anticipat.

Din cauza numărului mic de cazuri în grupul de persoane care nu erau foarte interesate de alegeri și care lucrau pentru partid, nu putem fi siguri pe baza celor trei tabele discutate mai sus asupra tendinței acestora de a discuta mai mult decât cei cu interes ridicat în alegeri. Am putea fi, totuși, destul de siguri că printre cei angajați în activitatea de partid factorul de interes în alegeri nu determină vreo modificare a tendinței de a discuta politică.

Să ne îndreptăm acum atenția spre tipul de date obținute în mod obișnuit în studiile de opinie publică și mass-media. Ipotezele și derivațiile afirmate ar trebui să fie relevante pentru acest tip de material. Din păcate, ne confruntăm încă o dată cu obstacolul de a nu avea studii cu date suficiente pentru ca testarea acestor ipoteze să fie inechivocă. De obicei, elementele datelor care lipsesc sunt cele care privesc comportamentul și reacțiile persoanelor, gradul de angajament față de un comportament specific și reacția care există. Vom discuta mai jos o selecție de materiale din care putem face ipoteze plauzibile privind aceste elemente de date lipsă și vom vedea în ce măsură rezultatele se potrivesc teoriei pe care am prezentat-o.

În literatura de specialitate sunt multe exemple de relații între informația despre un element sau conștientizarea acestuia și altă variabilă, pe care o putem denumi de obicei „interesul asupra problemei". Interesul asupra unui element este, bineînțeles, un termen foarte vag și nu se referă, de regulă, la nimic ambiguu. În măsura în care interesul este o măsură a importanței problemei pentru o persoană, ne-am aștepta la existența acestei relații din teoria noastră. Adică, cu cât un comportament viitor implicit este mai important, cu atât ar fi mai mare tendința de a obține informație relevantă pentru acesta. Totuși, uneori,

variabila „interesului" pare a fi interpretabilă ca o reacție sau un comportament, iar în astfel de cazuri, datele ar trebui să se conformeze predicțiilor din teorie. Vom oferi câteva exemple de astfel de cazuri. Trebuie reținut faptul că, în majoritatea cazurilor, datele asociază pur și simplu două variabile fără vreo indicație privind direcția cauzalității. Adică, este posibil să se găsească o relație între interes și cantitatea de informație, pentru că odată ce persoana dobândește informație, indiferent de motivul pentru care acest lucru s-a întâmplat, informația îi stimulează interesul în acea problemă. Probabil acestea se întâmplă întotdeauna într-o oarecare măsură. Cu toate acestea, nu ne vom îndrepta în interpretarea noastră spre această direcție de cauzalitate, ci vom explora modul în care putem interpreta datele din cealaltă direcție cauzală.

Tabelul A.4. Relația dintre conștientizarea campaniei despre cancer și alegerea acestuia ca fiind „cea mai periculoasă" boală

Conștientizare	Numirea cancerului	Fără numirea cancerului
Foarte ridicată	11%	3%
Ridicată	34%	15%
Medie	37%	25%
Scăzută	9%	28%
Foarte scăzută	8%	27%
Nestabilită	1%	2%
	100%	**100%**

Vom examina mai întâi o serie de date dintr-un raport al Survey Research Center, Universitatea din Michigan (1948), despre un sondaj efectuat de Cancer Society privind conștientizarea și atitudinile față de cancer.

Cei chestionați au fost întrebați în acest sondaj care sunt bolile pe care le consideră a fi „cele mai periculoase". Tabelul A.4. prezintă relația dintre poziționarea sau nu a cancerului în categoria de „cea mai periculoasă boală" și conștientizarea campaniei.

Înainte de a interpreta această relație, să facem câteva presupoziții privind semnificația pe care o are pentru o persoană clasificarea cancerului ca una dintre „cele mai periculoase boli". Ne va fi de folos, desigur, să cunoaștem câte ceva despre motivele pe care oamenii le invocă pentru a o simți ca fiind atât de periculoasă. 74% dintre cei care au clasificat cancerul ca una dintre cele mai periculoase boli au oferit ca motiv faptul că este incurabilă sau fatală. Să ne imaginăm, atunci, că numirea cancerului drept cea mai periculoasă boală indică o anumită frică de cancer sau cel puțin prezența unui comportament viitor implicit, adică trebuie făcut ceva pentru a evita boala. Dacă este adevărat, relația atinsă prin conștientizarea adusă de campanie ar fi congruentă cu teoria noastră. Este de așteptat ca o campanie a unei asociații a cancerului să ofere informații despre prevenție și totodată cogniții consonante cu „frica de cancer". Ne-am aștepta atunci ca persoanele care se tem de boală sau care au un comportament viitor asociat să se expună campaniei, crescând așadar conștientizarea, prin comparație cu cei care nu se tem sau nu au un comportament relevant. Se poate ușor observa că, interpretate în acest mod, aceste date ne sprijină teoria. Putem vedea cu ușurință și că pentru a interpreta aceste date avem nevoie de o cantitate enormă de interpretare și conjectură. Aceasta este adevărat, din păcate, pentru aproape toate datele din literatura de specialitate.

Datele pe care a trebuit să le deducem sau să le presupunem sunt exact acelea care vor trebui oferite pentru a testa teoria în mod riguros. Există mult material de acest tip pe care l-am putea prezenta și discuta, însă nu are rost, deoarece vom întâmpina aceleași tipuri de probleme.

AUDIENȚELE VOLUNTARE

Teoria dezvoltată și expusă anterior are implicații directe privind expunerea indivizilor la informație. Cu alte cuvinte, teoria prezice anumite aspecte care tratează structura audiențelor voluntare. Mai exact, afirmă următoarele:

1. În rândul audienței voluntare pure nu vor fi de găsit oamenii care nu au un comportament relevant pentru un anumit subiect, în prezent sau în viitor.
2. În rândul audienței voluntare pure nu vor fi nici oamenii care ar aștepta să primească informație disonantă unui comportament prezent.
3. Vor fi în audiența voluntară persoanele care se așteaptă să obțină informație consonantă cu un comportament prezent.
4. Oamenii cu un comportament viitor implicit se vor expune voluntar, indiferent de erorile din comunicare.

Să lămurim că acestea nu se referă, bineînțeles, la expunerea în scopul amuzamentului sau al plăcerii, cum ar fi ascultarea unei piese sau trupe la radio. Acea parte a unui astfel de program care se ocupă cu propaganda, publicitatea sau materialele educaționale este comunicată unui public involuntar, adică unei audiențe care a fost atrasă acolo cu un alt scop. Prin audiență

voluntară pură înțelegem o persoană care se expune de bunăvoie materialului în cauză.

În literatura de specialitate se pot găsi frecvent observații care tind să confirme aceste implicații ale teoriei. În lucrările scrise pe acest subiect s-a afirmat deseori că oamenii ascultă informații cu care sunt deja de acord și nu se expun celor cu care nu sunt de acord. Parcurgând literatura, ne întrebăm totuși, cum de s-a ajuns la o astfel de concluzie, de vreme ce datele lipsesc aproape cu totul. De exemplu, Klapper (1949) afirmă că „acest fenomen al autoselecției ar putea fi numit cel mai simplu proces determinat până acum de cercetarea asupra efectelor mass-media. Procesul autoselecției, activ în privința nivelului intelectual sau estetic al materialului, al sensului politic sau în relație cu alte multiple aspecte, funcționează spre două manifestări ale aceluiași scop: fiecare produs al mass-media (1) atrage o audiență care preferă deja acel tip de material și (2) nu reușește să atragă un număr semnificativ de persoane care fie au preferințe contrare, fie au fost până acum neinteresate". Autorul nu prezintă vreo dovadă în sprijinul acestei idei, cu excepția unui citat din Lazarsfeld (1942), după cum urmează: „nici măcar așa-numitele programe educaționale nu scapă de această tendință. Acum ceva timp, exista la radio un program care prezenta în diferite episoade modul în care toate naționalitățile au contribuit la cultura americană. Scopul era educarea toleranței față de alte naționalități. Semnele au fost, totuși, că publicul fiecărui program a fost format în principal de grupul național care era apreciat. Existau puține șanse ca acest program să educe toleranța, deoarece... autoselecția... genera un grup de ascultători care audia numai materialele despre contribuțiile unei anumite țări, cu care deja erau de acord".

Lazarsfeld, în schimb, nu prezintă deloc date în sprijinul acestei păreri. Exemplul pe care îl oferă sprijină, bineînțeles, derivațiile noastre. Desigur, a fi membru al unui anumit grup național din America reprezintă un comportament irevocabil. Cogniția importanței acestui grup național la cultura americană ar fi în consonanță cu statutul de membru al grupului. În consecință, audiază un program care le asigură această cogniție consonantă.[40]

BIBLIOGRAFIE

Baxter, D. (1951). *Interpersonal contact and exposure to mass media during a presidential campaign* (Teză doctorală nepublicată). Columbia University, New York, NY.

Klapper, J. (1949, August). *Effects of the mass media* (Un raport către directorul Public Library Inquiry). New York, NY: Columbia University, Bureau of Applied Social Research.

Lazarsfeld, P. (1942). Effects of radio on public opinion. În *Print, radio, and film in a democracy* (pp. 114–158), D. Waples (coord.). Chicago, IL: University of Chicago Press.

Prasad, J. (1950). A comparative study of rumours and reports in earthquakes. *British Journal of Psychology*, 41, 129–144.

Sady, R.R. (1948). *The function of rumors in relocation centers* (Teză doctorală nepublicată). University of Chicago, Chicago, IL.

Sinha, D. (1952). Behaviour in a catastrophic situation: A psychological study of reports and rumors. *British Journal of Psychology*, 43, 200–209.

[40] În versiunea originală a acestei lucrări, Festinger a indicat rezultatele unui studiu de Childs. Discuția pe tema acestui studiu a fost eliminată din versiunea curentă, deoarece coordonatorii nu au găsit studiul la care se făcea trimitere.

Survey Research Center, University of Michigan. (decembrie 1948). *The American public discuss cancer and the American Cancer Society campaign: A national survey*. Ann Arbor, MI: Author.

Reflecții pe tema disonanței cognitive

30 de ani mai târziu

Leon Festinger

Permiteți-mi să mă întorc puțin în timp și să ating câteva dintre lucrurile care s-au menționat. Voi încerca să fiu cât de amuzant se poate. De fapt, aceasta nu este cea de-a treizecea aniversare, este poate cea de-a treizeci și una. Manuscrisul cărții a fost finalizat pe la începutul anului 1956. Am semnat un contract cu Row Peterson, care era foarte entuziasmat în legătură cu publicarea. Dar atunci când manuscrisul a fost gata, partea entuziastă a lui Row Peterson a plecat din companie, iar entuziasmul lui Row Peterson s-a diminuat incredibil. Când s-au făcut cam opt luni de când aveau manuscrisul, le-am telefonat, exprimând o ușoară neplăcere, și mi s-a spus în termeni foarte înduioșători că au fost nevoiți să amâne

* Aceasta este o transcriere a comentariilor lui Leon Festinger, ca vorbitor în cadrul simpozionului „Reflecții pe tema disonanței cognitive: 30 de ani mai târziu", ținut la Annual Convention of the American Psychology Association, ediția 95. Ceilalți membri ai simpozionului au fost Elliot Aronson, Jack Brehm, Joel Cooper și Judson Mills. Din *Reflections on Cognitive Dissonance: 30 Years Later* (Manuscris nepublicat), de L. Festinger. Copyright 1987, Leon Festinger. Retipărit cu permisiunea autorului.

publicarea, pentru că a apărut o carte mai importantă pe care trebuiau să o scoată. Cartea a apărut apoi cu o copertă foarte subțire și fără nicio învelitoare, iar atunci când m-am plâns, am fost asigurat că acesta era noul stil al cărților. Apoi, după doi ani, au lăsat-o să se epuizeze și nu aveau în plan retipărirea ei. Din fericire, exista o editură dedicată, adică Stanford University Press. Eram în consiliul facultății și au fost convinși să o retipărească. Cartea a revenit astfel la viață și a continuat să trăiască.

Nu am înțeles niciodată cu totul reacțiile timpurii la teoria disonanței cognitive. Primul lucru pe care l-am conștientizat a fost înțelepciunea deciziei Asociației Americane de Psihologie de a avea o revistă denumită *Contemporary Psychology*. Înainte de apariția acesteia, aproape fiecare revistă a APA publica recenzii, iar adevărul este că, în timp ce unele aveau două sau trei recenzii, alte cărți nu au fost niciodată recenzate, însă odată cu revista *Contemporary Psychology*, știai sigur că o carte va avea o singură recenzie.

În înțelepciunea lor, editorii au ales drept critic un domn pe nume Solomon Asch, un mare partizan al raționalității umane, iar el a scris o recenzie minunată. A abordat tema ca pe o dilemă morală și, după discuții considerabile, a apărut cu verdictul de tip scoțian „nedemonstrat", ceea ce însemna că alternativele erau vinovat sau nevinovat. Reacția la carte, însă, a fost mai amplă de atât. Nu era singur. Alții s-au străduit să demonstreze că teoria era incorectă. Ceea ce este în regulă. Cel puțin era o abordare mai științifică. La vremea aceea, nu știu dacă mai este valabil astăzi, exista un fel de meteahnă a psihologiei sociale, oamenii găsind mai curând plăcere în a combate, în loc de a explora, a pune întrebări și, posibil, a sprijini. Sper că psihologia socială nu mai este așa.

Au fost propuse și alte teorii și au existat o multitudine de teorii ale incongruenței. De exemplu, teoria echilibrului a încercat o formulare matematică extrem de elegantă a incongruenței între triade; știți deja, dacă A îl place pe B și B îl place pe C, iar A nu-l place pe C, acesta este un dezechilibru. Îmi amintesc bine cum am protestat de câteva ori că demonstrația este greșită pentru că, de exemplu: mie îmi plac găinile, găinilor le place mâncarea pentru găini, dar mie nu îmi place mâncarea pentru găini. Dar toți au tratat-o ca pe o glumă și nimeni nu a luat-o în serios. Însă aceasta era o critică destul de serioasă.

Cum vă spun, nu am înțeles niciodată sentimentalismul controversei. Unul dintre efecte a fost că mișcarea disonanței era orientată, experiment după experiment, spre demonstrarea repetitivă a existenței procesului de reducere a disonanței, care apare în anumite condiții. Au demonstrat că apare aici și dincolo și, fără îndoială, a fost nevoie la momentul respectiv, dar a fost totodată și o risipă enormă de efort al multor oameni talentați care ar fi trebuit să se dedice clarificării conceptelor, îmbunătățirii și schimbării definițiilor. Nicio teorie nu va rămâne neatinsă. Permiteți-mi să o spun clar. Singurul tip de teorie care poate fi vreodată propusă și care ar rămâne absolut neschimbată zeci, sute de ani, este o teorie netestabilă. Dacă o teorie este testabilă într-o oarecare măsură, ea nu va rămâne neschimbată. Trebuie să se schimbe. Toate teoriile sunt greșite. În ceea ce privește teoriile, noi nu ne întrebăm dacă putem arăta că sunt greșite sau corecte, ci mai degrabă cât anume din domeniul empiric pot acoperi aceste teorii și cum trebuie ele modificate și schimbate pe măsură ce cunoașterea evoluează?

Așa cum mulți știu, am sfârșit prin a părăsi psihologia socială, adică teoria disonanței, și aș dori să clarific acest lucru. Lipsa

activității nu este totuna cu lipsa interesului. Lipsa activității nu este dezertare. Am părăsit acest domeniu și m-am oprit din a face cercetări asupra teoriei disonanței deoarece eram într-un impas total. Nu mă puteam gândi decât la cât de corectă a fost ipoteza mea inițială. Să vă dau un exemplu. Când Jack Brehm și Bob Cohen au publicat *Explorations in Cognitive Dissonance*, o carte excelentă, unul dintre aspectele pe care le-au subliniat era necesitatea alegerii. Nu i-am mai spus aceasta lui Jack. Dacă trageți cu urechea, o veți auzi acum. M-am întrebat, ce fel de contribuție este aceasta? În cartea originală spune că pentru o disonanță suficient de mare, trebuie să existe o presiune minimă care să determine individul să facă acel lucru. Dacă presiunea este prea mare, comportamentul respectiv are justificare prea mare, justificarea este pe deplin în consonanță cu acțiunea, așadar, nu există disonanță. Nu include aceasta și ideea de alegere? Nu este și alegerea parte din proces? Mi-am spus că acești oameni minunați pe care îi plac și îi respect iau o operație și o ridică la rangul de construct teoretic și este groaznic. Se poate să fi avut dreptate, se poate să fi greșit. Dar spun doar pentru a vă ilustra cum fiecare cuvânt din acea carte era perfect. Așa că, mi se pare că am făcut un lucru bun pentru disonanța cognitivă, părăsind-o. Cred că, dacă aș fi rămas, aș fi încetinit cu cel puțin un deceniu progresul disonanței cognitive.

Mi se pare că toată această controversă este documentată, iar astăzi lucrurile au un parcurs mai normal. Cred că prelegerea lui Joel Cooper este o foarte bună exemplificare a ceea ce ar trebui să fie și a ceea ce ar fi trebuit să se întâmple de-a lungul deceniilor. A încerca să explicăm, a încerca să fixăm condițiile-limită, nu numai într-un mod care spune, bine, dacă sunt îndeplinite condițiile obținem reducerea disonanței și dacă nu sunt

îndeplinite, nu, ci să înțelegem de ce, să lărgim și să elaborăm teoria. În plus, cred că demonstrarea dovezilor fiziologice ale excitării este o descoperire extrem de importantă, care are nevoie de mai multă cercetare. Cercetările recente, care au început să exploreze căile alternative de reducere a disonanței sunt, poate, cea mai încurajatoare dintre activitățile curente. Experimentele timpurii care subliniau predicțiile generate de teorie și care erau contraintuitive au blocat în general orice altă cale de reducere a disonanței, astfel încât orice posibil efect se prezenta prin modificarea de atitudine. Însă în lumea reală sau dacă experimentatorul nu este foarte grijuliu, un pic neatent, există foarte multe căi de reducere a disonanței, care nu au fost niciodată explorate. Sunt în continuare de părere că una dintre căile principale de reducere a disonanței este schimbarea comportamentului. Când mă gândesc la exemple, mă întorc chiar la cele prezentate în carte. Dacă o persoană este într-o încăpere, vrea să iasă și când pleacă se lovește de un perete fără ușă, cred că resimte o disonanță considerabilă. Iar modalitatea obișnuită prin care disonanța este redusă este aceea că persoana privește în jur și exclamă: „O, Doamne, ușa este acolo!" și se îndreaptă spre aceasta. Și nu este ceva foarte impresionant. Dar există multe alte căi de reducere a disonanței, pe lângă modificarea de atitudine. Există restructurări complexe ale unor întregi tipuri de rețele și relații între cogniții. O persoană își poate aminti soluția universală pe care i-a dat-o bunica atunci când avea doi ani, et cetera. Explorarea de acest tip este foarte, foarte importantă și mă bucur că ea are loc.

Sunt destul de sigur că teoria este suficient de validă și, pe măsură ce vor fi aduse schimbări și rectificări, ea va fi și mai validă, cercetările vor continua și va fi tot mai bine clarificată. Cred că un alt aspect care are nevoie de mai multă cercetare este

cel privitor la situațiile provocatoare de disonanță și la procesele de reducere a acesteia care apar în „lumea reală". Spun „lumea reală" deoarece Elliot are dreptate. În vremurile bune de altădată făceai experimente în laborator și creai o lume reală în interiorul acestuia. Nu știu cum am fi putut obține ceva prin comisiile de etică. În experimentele de laborator poți obține numai tipul de date pe care îl introduci și orice experimentator bun, preocupat de testarea unei părți din ipoteză, va încerca să îndepărteze din experiment componentele nedorite, care plutesc de obicei în jur, iar activarea disonanței și procesele de reducere a acesteia nu sunt singurele care afectează omul, folosind om în sensul generic. Cred că avem nevoie să descoperim modul în care procesele de disonanță și cele de reducere a acesteia interacționează în prezența altor elemente care constituie influențe puternice asupra comportamentului și cogniției umane și singura modalitate este prin studiile din lumea reală. Sunt încurcate și dificile. Nu vă așteptați la precizia pe care o obținem în studiile de laborator. Însă din acestea vor ieși la iveală mai multe idei, pe care ulterior le putem aduce și clarifica în laborator și care ne vor ajuta să ne extindem și să ne îmbogățim activitatea.

Notă istorică privind testele lui Leon Festinger asupra teoriei disonanței

Judson Mills

Leon Festinger este o figură faimoasă a psihologiei sociale. Citându-l pe Jones (1985), Festinger a fost „figura dominantă în psihologia socială pentru o perioadă ce cuprinde aproximativ două decenii, între 1950 și 1970". Teoria sa despre disonanța cognitivă „este recunoscută unanim ca fiind cea mai mare contribuție creativă a lui Festinger, iar cercetarea asociată disonanței a dominat jurnalele de psihologie socială de la sfârșitul anilor 1950 și până la începutul anilor 1970" (Jones, 1985, p. 69).

Istorisirile despre punctele slabe ale celebrităților insuflă fascinație, ceea ce le face să fie povestite și repovestite. Când o astfel de istorisire despre o figură celebră din psihologia socială apare în revista *Journal of Personality and Social Psychology*, considerată a fi clasică, ia forma autenticității și este presupusă ca fiind adevărată de către oamenii de știință din domeniu. O afirmație despre modul în care Festinger testa teoria disonanței

făcută în *Journal of Personality and Social Psychology* va fi privită faptic, dacă nu este corectată.

Într-un articol recent din *Journal of Personality and Social Psychology*, Anderson și Anderson (1996) au afirmat că „există informații că Festinger a încercat să testeze experimental teoria disonanței prin câteva metode, cu succes limitat. Într-un final, Festinger și Carlsmith (1959) au reușit să obțină setarea diferiților parametri în limitele necesare pentru atingerea rezultatelor replicabile ale disonanței" (pp. 741-742). Acea afirmație nu poate fi comentată de Festinger, care nu mai este în viață. Eu am fost totuși în situația de a cunoaște testările teoriei disonanței ale lui Festinger, inclusiv Festinger și Carlsmith (1959), și pot dovedi pe baza experienței personale că relatarea din *Journal of Personality and Social Psychology* nu este conformă cu realitatea.

Festinger și-a prezentat prima versiune a teoriei disonanței în ianuarie 1954, la un seminar destinat masteranzilor Universității din Minnesota, la care am participat. De asemenea, am fost asistentul lui de cercetare din toamna lui 1954 până în primăvara anului 1957. În septembrie 1956, la Standford, Festinger ne-a prezentat în scris lui Leonard Hommel, care era și el asistent, și mie, o descriere a procedurii care urma să fie folosită în experimentul Festinger-Carlsmith (1959) și ne-a rugat să căutăm o sarcină plictisitoare și să concepem instrumentele de măsură. La începutul acelui studiu, în toamna lui 1956, Hommel era primul experimentator, iar eu eram cel de-al doilea, care colecta scorurile la sarcina plictisitoare, rol pe care l-am împărțit mai târziu cu Robert Terwilliger, care a intervievat jumătate dintre participanți în studiul publicat. J. Merrill Carlsmith l-a înlocuit pe Hommel în ianuarie 1957.

Cu excepția schimbării primului experimentator, singura modificare substanțială a procedurii lui Festinger și Carlsmith (1959) față de designul original pe care ni l-a dat Festinger mie și lui Hommel a fost includerea mențiunii de a fi disponibil pe viitor pentru alte experimente și condițiile de 1 și 20 de dolari (care cred că au fost incluse pentru a scădea refuzul de a primi banii). Înainte de elaborarea procedurii pentru testul Festinger și Carlsmith, Festinger nu a încercat nicio modalitate, lipsită de succes, de a testa teoria disonanței. Iar procedura testului lui Festinger și Carlsmith nu a fost dezvoltată prin modificarea diferiților parametri, până când s-a reușit stabilirea lor în intervalul necesar.

BIBLIOGRAFIE

Anderson, C.A. și Anderson, K.B. (1996). Violent crime rate studies in philosophical context: A destructive testing approach to heat and Southern culture of violence effects. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 740–756.

Festinger, L. și Carlsmith, J.M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 58*, 203–210.

Jones, E.E. (1985). Major developments in social psychology during the past five decades. În *Handbook of social psychology* (Vol. 1, 3rd ed., pp. 47–107), G. Lindzey și E. Aronson (coord.). New York, NY: Random House.